

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

**L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE
DES
BIENS DE CONSOMMATION**

**THÈSE
POUR LE DOCTORAT**

présentée et soutenue

par

Robert BADOUIN

MEMBRES DU JURY :

Président : M. Jules MILHAU, Professeur

Suffragants : MM. E. ANTONELLI et MORINI-COMBY, Professeurs

PARIS

IMPRIMERIE NATIONALE

1952

AVIS

La faculté n'entend donner aucune approbation, ni improbation, aux opinions émises dans les thèses; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

J. Z. 231949.

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DES BIENS DE CONSOMMATION

« I believe that inductions with regard to the elasticity of demand and deductions based on them, have a great part to play in economic science. »

A. MARSHALL, On the graphic method of statistic, *Jubilee Volume of the Royal statistical Society*, Londres, 1885, p.260

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

**L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE
DES
BIENS DE CONSOMMATION**

**THÈSE
POUR LE DOCTORAT**

présentée et soutenue

par

Robert BADOUIN

MEMBRES DU JURY :

Président : M. Jules MILHAU, Professeur

Suffragants : MM. E. ANTONELLI et MORINI-COMBY, Professeurs

PARIS

IMPRIMERIE NATIONALE

1952

*A ceux que l'affection m'interdit de
nommer...*

*A ceux qui au travers des réussites et
des échecs, des révoltes et des adhésions,
m'ont donné de pouvoir accomplir ce
travail.*



UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER

FACULTÉ DE DROIT

MM. BECQUE, Professeur de Droit Civil.
VIALLETON, Professeur de Droit Civil.
GUENOUN, Professeur de Droit Romain.
LEGAL, Professeur de Droit Criminel.
DEMONTES, Professeur de Droit Civil.
ANTONELLI, Professeur d'Économie Politique.
DELBEZ, Professeur de Droit International Public.
TISSET, Professeur d'Histoire du Droit.
DE LAUBADÈRE, Professeur de Droit constitutionnel, détaché au Maroc,
Directeur du Centre d'Études Juridiques de Rabat.
CABRILLAC, Professeur de Droit Commercial.
COMBY, Professeur d'Économie Politique.
COSTE-FLORET (Paul), Professeur de Droit Civil, détaché comme membre de l'Assemblée Nationale.
MILHAU, Professeur d'Économie Politique.
PEQUIGNOT, Professeur de Droit Administratif.
BECQUE (Jacques), Professeur de Procédure civile et Voies d'exécution.
DESMOULIEZ, Professeur sans chaire, agrégé de Droit Constitutionnel.
DUFOUR, Agrégé d'Économie Politique détaché à Alexandrie.
GARRISSON, Agrégé de Droit Romain.
LEDUC, chargé de Cours d'Économie Politique.
DIJOL, chargé d'un cours de Capacité.

Administration :

MM. BECQUE, Doyen.
LEGAL, Assesseur.

Secrétariat :

M. JULIEN, Secrétaire.

Honorariat :

MM. MORIN, Doyen.
COURTIN, Professeur d'Économie Politique.
DUBOIS, Secrétaire.

Jury :

MM. MILHAU, Professeur, Président.
ANTONELLI, Assesseur.
MORINI-COMBY, Assesseur.

TITRE I

ÉTUDE ANALYTIQUE

Le concept d'élasticité et plus particulièrement celui d'élasticité de la demande a suffisamment pénétré la science économique pour qu'il soit possible de tenter aujourd'hui une étude analytique.

On sera ainsi amené à étudier dans un premier chapitre la notion même d'élasticité et son inclusion au sein du raisonnement économique.

L'appareil mathématique répondant très facilement à ce concept d'élasticité n'a pas été sans faciliter cette adoption; ce sont les mathématiques de l'élasticité qui formeront le contenu de notre second chapitre.

Mais la demande en soi est pour l'économiste un terme vide de sens. La demande est le type même de la variable économique; dans un troisième chapitre plate-forme de cette étude analytique, il s'agira d'étudier l'élasticité de la demande en fonction des variables de cette demande.

Les deux derniers chapitres nous conduiront plus avant dans l'interprétation économique. Les courbes de demande des divers produits et services ne sont pas identiques et cette dissemblance se reflète dans la valeur numérique des coefficients d'élasticité. L'élasticité est déterminée par l'allure de la demande de chaque bien économique.

Enfin, les coefficients d'élasticité sont affectés d'un signe algébrique. Ce signe est normalement le même pour un type d'élasticité déterminé. Mais cela n'exclut nullement l'existence de cas aberrants. Là encore, l'interprétation économique nous permettra, dans un cinquième chapitre, d'étudier le signe de l'élasticité et de la demande et les causes de ses inversions.

Partis du concept d'élasticité et de sa formulation mathématique, nous aurons atteint le point central que constitue dans toute étude de la demande, la prise en considération des variables qui l'expriment pour redescendre grâce à l'interprétation économique dans le dédale des cas particuliers, de la diversification, de l'aberrance.

CHAPITRE PREMIER

LA NOTION D'ÉLASTICITÉ

La notion d'élasticité n'est ni une notion originelle, ni une notion originaire de l'économie politique; elle n'apparaît qu'à une date tardive dans l'histoire de la théorie économique; elle n'a pas été créée sur mesure pour les besoins de la recherche économique, mais empruntée à l'arsenal des concepts dont disposent les sciences physiques. Tels sont les deux traits dominants de la notion d'élasticité considérée dans le cadre de l'évolution de la pensée économique.

Certes de tout temps les économistes ont dû constater que les divers phénomènes, objets de leur science n'étaient pas indépendants les uns des autres, et le but même de l'analyse économique réside dans la perception et l'étude des rapports qui les unissent les uns aux autres. L'élasticité, comme tout concept de relation, suppose la dépendance entre les deux grandeurs étudiées. Aussi faut-il s'assurer auparavant que ce lien existe. La logique cartésienne peut fonder un tel *a priori*. La technique statistique a mis au point un certain nombre de procédés dont le plus simple (1) est le calcul de corrélation qui permet d'apprécier l'intimité du lien qui unit deux grandeurs économiques. S'assurer de ce lien de dépendance, c'est là une démarche préliminaire et indispensable à toute étude d'élasticité.

Un premier débat s'est élevé sur la nature des liens qui unissent les diverses grandeurs économiques. D'aucuns ont placé ces relations sous le signe de la causalité. Léon Walras et l'École de Lausanne substituèrent à cette notion celle d'interdépendance. Mais la théorie moderne a montré à la suite de Keynes que si l'idée d'interdépendance pouvait être riche de satisfactions d'ordre intellectuel, elle s'avérait par contre incapable de rendre compte d'une réalité où les phénomènes économiques s'engrènent au cours du temps pour se trouver dans des positions d'antécédent à conséquent.

À une économie politique qui se voudrait purement qualitative, cette première démarche de l'esprit pourrait paraître suffisante; à une économie politique qui entend joindre le quantitatif au qualitatif, une seconde série de questions se pose : quels sont les caractères des liaisons économiques et quelle est l'intensité de la réaction que tel mouvement d'une variable économique détermine chez telle autre? Y a-t-il un type uniforme de relation valable pour toute liaison économique, ou bien faudra-t-il pour chacune d'elles trouver le nom et le chiffre qui la caractérisera et l'identifiera.

(1) La plus simple et non pas la seule. La corrélation nous permet de déceler que les fonctions linéaires. Or rien n'autorise à penser que les liaisons économiques ne puissent prendre d'autre forme que linéaire.

Les réponses à cette dernière question ont varié au cours du développement de la recherche économique. Certains auteurs ont choisi de façon plus ou moins implicite la première branche de l'alternative et pour eux la proportionnalité définirait la façon dont les grandeurs économiques réagissent les unes aux autres. Mais à mesure que se poursuit l'avancement de la recherche, cette position paraît intenable et on est amené à reconnaître le double caractère spécifique et historique de chaque relation.

C'est pourquoi nous envisagerons successivement :

La notion de proportionnalité et son inadéquation aux liaisons économiques.
La notion d'élasticité et sa consécration dans l'étude de la demande.

I. *La notion de proportionnalité et son inadéquation aux liaisons économiques* (1)

Un certain nombre de théories classiques — et non des moindres — repose sur le postulat de la proportionnalité. Pourquoi s'en est-on remis à cette hypothèse? Plusieurs raisons expliquent cette attitude d'esprit. La notion de proportionnalité est la plus simple, celle qui s'impose tout naturellement. Comme l'a écrit un philosophe d'ailleurs économiste à ses heures, David Hume, l'esprit humain incite à proportionner la cause à l'effet. D'ailleurs la recherche quantitative ne s'étant amorcée que plus tard, les premiers auteurs surtout préoccupés de découvrir les liaisons ont confondu bien souvent le sens de ces liaisons avec leur intensité. Faut-il enfin mettre en cause le finalisme de certains économistes? Proportion n'est-il pas synonyme d'harmonie? Ceux des économistes qui croyaient à un ordre providentiel avaient tout naturellement tendance à adopter cette notion de proportionnalité qui souligne l'ordre et l'équilibre des lois naturelles.

Mais une question préalable se pose : qu'entend-on par proportionnalité ou par effet proportionnel? Cette notion n'est pas homogène, et recouvre deux phénomènes quelque peu différents. Ou bien on considère à la fois la cause et l'effet et la proportionnalité dont il s'agit alors est celle qui réunit l'intensité de l'effet à celle de la cause; la variable motrice augmentant de 10 % va entraîner chez la variable dépendante un changement lui-même égal à 10 %.

Ou bien on envisage uniquement la variable dépendante mais on la considère alors sous un double aspect : dans sa totalité, sous son aspect de quantité globale d'une part, dans sa structure, sous la forme des divers éléments qui la composent d'autre part; dans cette hypothèse, il y aura effet proportionnel si une variation donnée de la quantité globale provoque une réaction proportionnellement identique de chacune des unités ou des catégories qui la composent. Une augmentation du revenu national de 10 % déterminera une augmentation de chacun des revenus dans cette même proportion; toute hausse

(1) Sur la notion de proportionnalité et sa fréquence dans la science économique, Cf. B. NOGARO, *La Valeur Logique des Théories Économiques*, P. U. F., 1947. H. GUITTON, *Essai sur la Loi de King*, Sirey, 1938, p. 75.

du niveau général des prix provoque une réaction quantitative identique du prix de chaque bien, de chaque service. C'est l'effet proportionnel tel que l'a défini M. Gibrat (1) mais il soutenait déjà quelques-unes des théories classiques.

Certaines théories économiques en effet, reposent sur l'hypothèse de l'effet proportionnel entendu dans l'un ou l'autre des sens précités, lors même qu'elles n'opèrent pas une combinaison de ces deux proportionnalités.

On sait que l'École française faisait reposer la valeur sur l'utilité, contrairement à l'École anglaise beaucoup plus attachée à l'idée de coût. Et pour Condillac, un objet a d'autant plus de valeur qu'il est plus utile. Cette idée sera reprise à la fin du XIX^e siècle par les tenants de l'économie pure en même temps que l'emploi des mathématiques lui vaudra de prendre une formulation plus élaborée et plus systématique. Jevons établira son fameux théorème : « Le rapport d'échange de deux produits quelconques est inversement proportionnel aux utilités finales des quantités de produits disponibles pour les consommateurs après que l'échange est achevé » (2). Et l'on trouverait semblable théorème chez Walras.

La théorie quantitative sous sa forme stricte repose, elle aussi, sur un double effet proportionnel. La liaison établie entre le volume du stock monétaire d'une part, le niveau général des prix et chaque prix particulier d'autre part, a entre autres caractères d'être direct, mécanique, instantané, et unilatéral, celui d'être proportionnel. C'est la formule bien connue de Stuart Mill : « Toute variation de la quantité de monnaie entraîne une variation inversement proportionnelle de sa valeur c'est-à-dire directement proportionnelle du niveau général des prix » (3).

Nous sommes donc en présence d'une proportionnalité du premier type : proportionnalité entre l'intensité des variations de la cause et de celle engendrée chez la variable dépendante, ici le niveau général des prix. Mais à ce premier effet proportionnel s'en ajoute un second : un accroissement du niveau général des prix entraîne une identité de réaction pour le prix de chacun des biens et des services, ces divers prix augmentant tous dans une même proportion. HUME envisageant les effets d'un retour au volume monétaire existant quelques siècles auparavant répond catégoriquement : « les denrées, la main-d'œuvre, les journées des ouvriers, diminueraient sur-le-champ de valeur dans la même proportion, et tous les objets de commerce se vendraient et s'achèteraient dans l'intérieur du royaume sur le même pied qu'ils se vendaient et s'achetaient il y a trois siècles (4).

Ce qui revient à nier que la déflation ou l'inflation puisse soulever quelques problèmes.

(1) GIBRAT, *Les Inégalités Économiques*, thèse, Paris, 1931.

(2) S. JEVONS, *Théorie de l'Économie Politique*, Paris, 1909, p. 164.

(3) STUART MILL, *Principes d'Économie Politique*, Guillaumin, 1861, t. II, p. 10 et suiv.

Cf. WALRAS : « Toute augmentation ou diminution de la quantité de la marchandise monnaie a pour effet une augmentation ou une diminution sensiblement proportionnelle dans les prix », *Étude d'Économie Appliquée*, p. 98.

(4) David HUME, *Essai sur la balance du commerce*, Guillaumin, Paris, 1847, p. 88.

Le postulat de l'effet proportionnel pour être moins apparent, n'en constitue pas moins toute l'armature de la loi des débouchés de Jean-Baptiste Say. Celle-ci repose sur toute une série d'effets proportionnels. La pensée de Jean-Baptiste Say sous sa forme la plus rigide mais aussi la plus significative peut se résumer en deux propositions (1) :

— les produits s'échangent contre les produits ce qui revient à nier la possibilité d'une crise générale de surproduction;

— l'existence de crises partielles est due à ce simple fait que si certains produits surabondent c'est que d'autres sont venus à manquer.

L'exclusion des crises partielles de surproduction supposerait un accroissement proportionnel de la production dans toutes les branches. Effet proportionnel du 2^e type et faute duquel le secteur en développement moindre ne procurera pas à ses membres un pouvoir d'achat suffisant pour absorber la production des autres secteurs.

Quant à la négation des crises générales de surproduction elle admet implicitement un effet proportionnel du premier type : toute augmentation des quantités produites entraîne une augmentation proportionnelle de la demande. Si la récolte de vin vient à doubler, si la production des appareils de télévision double aussi la demande de chacun de ces deux produits va également doubler.

Terminons cette brève revue de l'effet proportionnel en signalant la loi de M. Gibrat qu'il dénomme lui-même loi de l'effet proportionnel (2). Lorsqu'une société s'enrichit, lorsque le revenu national augmente, il n'en découle aucune tendance vers une plus grande ou plus faible inégalité dans la répartition des revenus. En effet M. Gibrat, en se basant sur des données statistiques anciennes et récentes, montre qu'il se produit un changement de chacune des catégories de revenu sensiblement proportionnel pour chacune d'entre elles à l'importance de ce revenu. Ces variations parallèles de toutes les composantes d'un ensemble, cette constance dans les distributions ressort bien à l'effet proportionnel (3).

Qu'est-il advenu de ces diverses théories se basant sur l'hypothèse de l'effet proportionnel. Ces théories sont aujourd'hui abandonnées car elles ont pour la plupart reçu le démenti des événements. Si la théorie du prix, mettant en regard un rapport entre quantité concrète et un rapport d'utilité donné essentiellement psychologique et subjective ne se soumet pas à la vérification par contre la théorie quantitative a subi l'épreuve des faits. Le seul nom d'Aftalion est évocateur en la matière et l'acuité des problèmes due à l'inflation est bien à même de prouver que « la cherté que cet argent nous cause ne se répand pas également sur toutes les espèces de denrées et de marchandises, proportionnellement à la quantité de cet argent (4).

(1) J. B. SAY, *Traité d'Économie Politique*, 3^e éd., t. I, p. 338 et suiv. Cf. E. MEUNIER, *Essai sur la théorie des débouchés de J. B. Say*, thèse, Toulouse, 1942.

(2) GIBRAT, *op. cit.*

(3) Selon M. Gibrat la distribution des revenus représente une constante universelle, l'inégalité économique demeure identique au cours des temps quelles que soient les modifications de la technique des structures ou du système économique lui-même.

(4) CANTILLON, *Essai sur la nature du commerce*, p. 238.

La loi des débouchés ne se trouve pas non plus confirmée car les diverses relations de proportionnalité qu'elle implique ne se trouvent pas réalisées dans la réalité économique.

Il n'est pas jusqu'à la loi de l'effet proportionnel de M. Gibrat qui n'ait été démantelé (1).

La critique unanime ne la juge valable que pour certaines catégories de revenus, celles qui tombent sous le coup des statistiques fiscales. Mais l'effet proportionnel n'exerce plus son emprise si l'on prend en considération toute la gamme des revenus en y incluant notamment les faibles revenus.

Les théories économiques basées sur l'hypothèse de la proportionnalité paraissent donc bien fragiles et cette fragilité paraît découler de leur fondement même. La notion de proportionnalité, si séduisante par sa simplicité et par l'harmonie qu'elle implique, ne semble malheureusement pas pouvoir rendre compte des liens qui unissent entre elles les grandeurs économiques. M. J. Rueff récusait tout dernièrement encore cette idée de proportionnalité : « Je ne vois aucune raison pour qu'il y ait proportionnalité entre les variations du chômage et celles du rapport salaire-prix. N'y aurait-il donc d'autre rapport de dépendance que la proportionnalité pure et simple » (2).

Pourquoi cette inadéquation de la notion de proportionnalité aux liaisons économiques ? Cela tient à des causes multiples que, pour la clarté de l'analyse, il sied de ranger en trois groupes : l'économique baigne dans le technique et, dans le domaine de la production, va se ressentir de cette dépendance ; en second lieu, les liaisons économiques ne sont pas des relations directes entre deux grandeurs, mais bien souvent entre la cause et l'effet s'insinue tout un mécanisme déformant ; enfin, cela tient surtout à la nature même du phénomène économique qui est un phénomène essentiellement psychologique.

La dépendance de l'économique par rapport au technique se situe dans le secteur de la production. Aussi la grande loi technique va-t-elle ici marquer de son empreinte les phénomènes économiques. Cette loi c'est la fameuse loi des rendements non proportionnels, celle que Plin l'Ancien énonçait déjà lorsqu'il déclarait : « il est nécessaire de cultiver, périlleux de cultiver trop bien » (3). C'est le premier effet non proportionnel clairement relevé dans le cadre économique. Cette loi jalonne toute l'histoire de la pensée économique. La comparaison des rendements dans l'agriculture et dans l'industrie a fait l'objet d'analyses célèbres et seul Ricardo flirta ici avec la notion de proportionnalité, lui qui déclarait que dans la majorité des cas, le coût global

(1) Voir sur ce sujet très controversé depuis Pareto les diverses passes d'arme entre le baron Mourre et M. Fréchet à la Société de Statistiques de Paris et notamment : *Définition et évolution de l'inégalité des revenus*, par le Baron Mourre, *Journal de la Société de Statistiques de Paris*, 1950, p. 294 et suiv.

Cf. également J. MILHAU, *Essai sur l'inégalité des revenus*, Montpellier, inédit. KALECKI ; On Gibrat distribution, *Econometrica* 1945, p. 161-170.

(2) J. RUEFF, Sur le Chômage, les Salaires et les Prix, *Revue d'Économie Politique*, 1951 p. 765.

(3) Cité par GONNARD, *Histoire des Doctrines Économiques*, Nouvelle Librairie Nationale, Paris, 1921, t. I, p. 46.

Sur la loi des rendements non proportionnels, cf. M. BYE, thèse Toulouse, 1928.

était proportionnel à la quantité produite. Le caractère de plus en plus capitaliste de la production, l'importance prise par les capitaux fixes ne devait plus laisser subsister de doute. La loi des rendements non proportionnels devait s'étendre.

Le rendement du travail individuel n'est pas identique au cours des diverses heures qui composent la journée de travail. L'homme ne saurait être assimilé à une simple mécanique et la production du travailleur n'est pas proportionnelle à la durée de son travail. Sur le plan global, sur celui de la nation, un phénomène identique apparaît qui a donné naissance à la notion d'optimum de population (1). Ici encore, le revenu national n'est pas proportionnel au nombre d'individus qui composent cette nation, il existe un chiffre de population en deçà duquel toute augmentation de population se traduit par une augmentation plus que proportionnelle de la richesse nationale et au-delà duquel un phénomène inverse se produit. La loi des rendements non proportionnels marque donc de son sceau les phénomènes économiques considérés sous l'angle de la production.

En second lieu la complexité que révèlent les mécanismes économiques dans leur enchaînement semble exclure que l'intensité du facteur causal puisse se transmettre telle quelle à la variation induite. Le multiplicateur de Keynes nous fournit ici un bon exemple (2). Keynes, cherchant le moyen de faire démarrer une économie grippée se demande quel sera l'effet d'une injection de monnaie sur la demande globale. Si le volume des revenus distribués augmente de 10 %, la demande globale augmentera-t-elle dans cette même proportion? Non, déclare Keynes, car il se produira un effet cumulatif, cette injection monétaire de 10 % créant des revenus et des emplois qui eux-mêmes en occasionneront d'autres et ainsi de suite. L'effet ne sera donc pas proportionnel à la cause et tout ce que l'on peut affirmer en raison de l'enchevêtrement du mécanisme et des pertes qui se produisent à chaque stade, c'est que la dépense globale ainsi provoquée sera un multiple de la somme de monnaie introduite dans l'économie. Le principe d'accélération fournit également une illustration parfaite de la façon dont les mécanismes économiques s'enchaînent et aboutissent à disproportionner l'effet et la cause (3). Toute variation de la demande de biens de consommation aboutit à une variation plus que proportionnelle de la demande des biens qui servent à les produire. Nous sommes en présence d'un effet de non-proportionnalité tout à fait typique et qui semble rayer du domaine des possibilités la vision d'un J. B. Say d'une économie où tous les secteurs se gonfleraient et dans une même proportion.

Enfin — et c'est la raison essentielle du caractère d'in vraisemblance du

(1) Sur la notion d'optimum de population, cf. SAUVY, *Richesse et population*, Payot, p. 39 et suiv.

FROMONT, *Démographie économique*, Payot, p. 146 et suiv.

(2) KEYNES, *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, p. 130 et suiv.

(3) Sur le principe d'accélération, cf. Jean MARCHAL, *Le Mécanisme des Prix*, 2^e édition de Médicis, p. 72 et suiv.

Pour une Critique de ce principe, cf. TINBERGEN, *Econometrics* Allen and Unwin, p. 215 et suiv.

postulat de proportionnalité dans le domaine économique — le phénomène économique est par essence même un phénomène psychologique. Les quantités économiques ne sont pas directement liées entre elles comme le sont les diverses pièces d'une machine ou d'un moteur. La liaison s'opère à travers la conscience des individus, et ce sont les réactions de ces individus qui détermineront l'intensité des variations de l'élément dépendant. Le seul fait que deux grandeurs économiques soient solidaires ne suffit pas pour affirmer que toute variation de l'une entraîne une variation de l'autre. Il faut que cette variation déclenche une réaction chez les sujets économiques. Or, comme l'a noté M. J. Marchal, il faut parfois que le phénomène moteur ait une certaine ampleur, atteigne ce que cet auteur appelle « le quantum d'action » (1) pour qu'il imprime une modification aux phénomènes dépendants. Il existe un seuil d'intensité en deçà duquel la pression exercée ne sera pas sensible. Il y a seulement un effet virtuel, un effet en puissance, et il ne saurait être question de proportionnalité.

Cette psychologie économique, obstacle à une sensibilité parfaite des phénomènes explique aussi que les liaisons économiques n'aient pas un caractère mécanique. Elles participent à toute la souplesse de la psychologie de l'homme. A une même incitation, ce dernier répondra de façon différente suivant les circonstances. A une même augmentation de température correspond toujours un même allongement d'une barre de fer. Une même injection monétaire déterminera des réactions différentes chez le même peuple selon qu'il ignore jusqu'au terme même d'inflation ou selon qu'il a vécu et parcouru l'âge de l'inflation. La psychologie humaine porte la marque du passé; chaque événement chaque jour la façonne et ceci nous explique le caractère d'irréversibilité si souvent noté des phénomènes économiques. Sur le marché des fruits, à un même approvisionnement ne correspond pas un même prix selon qu'il s'agit de fruits primeurs ou de fruits d'arrière saison. Le retour à un ancien niveau de revenu ne se traduit pas par un retour à la propension à consommer qui lui avait correspondu dans le passé. La sensibilité imparfaite, la variation au cours du temps, le caractère d'irréversibilité qui caractérise les grandeurs économiques et les rapports qu'elles entretiennent, tout cela exclut *a priori* l'idée de proportionnalité dans ces rapports.

La première branche de l'alternative doit donc être repoussée : on ne saurait trouver une formule caractérisant toutes les liaisons économiques et encore moins faire appel à la notion de proportionnalité pour exprimer leur aspect quantitatif. Au contraire, toute relation économique paraît avoir sa spécificité et se traduit par un de ces chiffres caractéristiques dont M. François Perroux affirme que même si l'on démontre « qu'ils sont liés à des conditions historiques bien spécifiées, qui ne se reproduisent jamais de façon identique, on ne prouverait pas qu'ils soient inutiles ou négligeables » (2).

Ce sont les liaisons qui unissent la demande à d'autres grandeurs économiques, et les chiffres qui les caractérisent dont l'étude va suivre. Ces liaisons

(1) J. MARCHAL, *Op. cit.*, p. 27.

(2) F. PERROUX, *Les Comptes de la Nation*, éd. Presses Universitaires de France, Paris, 1949, p. 61.

ont reçu le nom d'élasticité et leur aspect quantitatif se traduit dans les coefficients d'élasticité.

II. La notion d'élasticité et sa consécration dans l'étude de la demande

Le caractère psychologique du phénomène économique est manifeste dans le domaine de la consommation et de la demande. Aussi l'idée de proportionnalité s'est-elle ici avérée rapidement trop étroite. On a dû recourir pour caractériser la façon dont les phénomènes économiques réagissent les uns sur les autres à des notions plus souples et dans notre hypothèse on a fait appel au concept d'élasticité. Celui-ci, introduit par Alfred Marshall à propos des besoins, ne devait pas rester circonscrit à ce seul secteur mais devait désigner d'une façon générale les réactions des quantités offertes ou demandées en fonction du prix (1). D'autres termes furent par la suite créés pour désigner d'autres relations entre quantités économiques.

Marshall a emprunté le terme d'élasticité à la langue des sciences physiques en le détournant de son sens. Les sciences physiques emploient le mot élasticité pour désigner la propriété que possèdent les corps de reprendre leur forme initiale, que l'action d'une force extérieure avait altéré, aussitôt que cesse cette action. Dans le domaine économique, l'élasticité désigne la façon plus ou moins intense selon laquelle les quantités offertes ou demandées varient en fonction des variations du prix. C'est le rapport entre les variations du prix et les variations des quantités demandées qu'elles engendrent. Les deux sens n'ont rien de commun. Une boule de caoutchouc est dite élastique alors même qu'elle est moins déformée par les pressions qui s'exercent sur elle qu'une boule d'argile, parce qu'elle reprendra sa forme primitive dès que cette action externe aura cessé. Au contraire, au sens économique du terme, dans l'exemple précité, la boule d'argile sera dite plus élastique. Dans le premier sens, l'élasticité désigne l'aptitude à ne pas être définitivement marqué par une cause passagère, dans le deuxième sens l'intensité des réactions d'une grandeur économique comparativement à la pression exercée sur elle par une autre grandeur (2). On dira que la demande d'un bien est élastique lorsqu'une variation du prix de ce bien détermine une variation plus que proportionnelle des quantités demandées. Le coefficient d'élasticité aura alors une valeur numérique supérieure à 1. Au contraire, si un changement dans le prix n'occasionne qu'un changement proportionnellement plus faible des quantités demandées, la demande sera dite inélastique et le coefficient d'élasticité sera

(1) A. MARSHALL, *Principes d'Économie Politique*, trad. SAUVAIRE-JOURDAIN, 1906, p. 234 et suiv.

(2) Remarquons que dans le domaine des sciences physiques la sensibilité se rapproche de ce que les économistes dénomment élasticité; une balance sera dite parfaitement élastique si elle revient à sa position primitive lorsque l'on supprime les poids dont on l'avait chargée. Elle est dite sensible lorsqu'elle réagit à la moindre influence qui s'exerce sur elle. Cependant dans le domaine économique les deux concepts de sensibilité et d'élasticité existent également et ne s'identifient pas l'un à l'autre.

inférieur à l'unité. C'est donc dans un sens relatif qu'il faut prendre ces termes d'élasticité et d'inélasticité. M. François Perroux proposait de classer les notions économiques en deux familles : notions de classification et notions de relation (1). L'élasticité rejoint la propension, la flexibilité dans la seconde de ces catégories.

C'est à l'occasion de l'étude de la demande que le terme d'élasticité a été tout d'abord employé. Il ne faudrait pas cependant croire que dès les premières études sur la demande ce concept et la réalité qu'il recouvre se soient imposés. Les classiques ici encore ont cru à des rapports de proportionnalité entre ces trois séries économiques étroitement dépendantes que sont l'offre, la demande et le prix. « Le prix du marché de chaque marchandise, écrit Adam Smith, est déterminé par la proportion entre les quantités de cette marchandise existantes actuellement sur le marché et les demandes de ceux qui sont disposés à en payer le prix naturel » (2). Et comme Smith admet que, tout au moins dans l'industrie, l'offre est une constante, il conclut que le prix est inversement proportionnel à la demande. J. B. Say donnera une expression encore plus caractéristique de la formule : « le prix d'une marchandise ne baisse-t-il pas en proportion de ce qu'elle est plus offerte et ne monte-t-il pas en proportion de ce qu'elle est plus demandée » (3).

Ce que les premiers économistes italiens n'hésitèrent pas à traduire sous la forme mathématique $P = D/O$ (4). Stuart Mill cependant émit des doutes : « Nous devons entendre par le mot demande la quantité demandée et nous rappeler que ce mot n'est pas une quantité fixe mais qu'elle varie en général avec la valeur » (5). Et de critiquer l'idée de proportionnalité : « ainsi l'idée du rapport automatique entre l'offre et la demande est inadéquate ... l'analyse mathématique adéquate est celle d'une équation » (6).

A cette partie critique formulée par Stuart Mill avait déjà correspondu en France la partie constructive. Cournot et Dupuit devaient être les grands initiateurs dans l'étude de la demande (7). Tous les développements donnés plus tard à l'étude de la demande se trouvent en germe chez Cournot à l'exception de ceux qui s'établiront sur la base du raisonnement marginaliste, point sur lequel Dupuit complète Cournot.

L'apport de Cournot au problème de la demande se situe en trois directions : une partie critique dans laquelle cet auteur réfute les idées des classiques anglais, une partie constructive dans laquelle Cournot bâtit à l'aide des notations mathématiques une théorie des variations de la demande en fonction du

(1) F. PERROUX, *Op. cit.*, p. 10.

(2) ADAM SMITH, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, trad. GARNIER, 1843, p. 74.

(3) J. B. SAY, *Cours d'Économie Politique*, Paris, 1835, p. 104.

(4) Cité par H. SCHULTZ, *The theory and measurement of Demand*, The University of Chicago Press, 1938, p. 4.

(5) STUART MILL, *Op. cit.*, t. I, p. 497.

(6) STUART MILL, *Op. cit.*, p. 499.

(7) Il est bien évident que l'élasticité de la demande est sous-jacente à la loi de King. Mais cet auteur ne semble pas avoir explicité la notion d'élasticité. King s'est contenté de faire ce que Adam Smith appelle gentiment de l'*Arithmétique politique*.

prix, une partie intuitive enfin où Cournot essaie de présumer ce que livrerait l'investigation statistique s'il était possible de l'appliquer à la demande.

Cournot s'insurge contre l'idée de proportionnalité mise en avant par les classiques : « Le prix des choses, a-t-on dit d'une voix unanime, est en raison inverse des quantités offertes et en raison directe des quantités demandées ». L'affirmation est fausse « si l'on veut dire que le prix doublera ou triplera quand la quantité demandée se débitera effectivement en quantité double ou triple » (1).

A cette liaison précise Cournot va substituer une relation beaucoup plus souple : « il y a une liaison entre la demande et le prix de manière que la fixation du prix implique la fixation de la demande, c'est-à-dire que la demande est fonction du prix » (2) et Cournot de rechercher les caractères de cette fonction à l'aide du raisonnement mathématique : cette fonction sera décroissante et elle sera continue. Notons que Cournot ne se dégage pas tout à fait de l'idée de proportionnalité puisqu'il admet que lorsque les variations du prix seront faibles, les variations de la demande seront sensiblement proportionnelles (3).

Mais Cournot, que l'on présente parfois comme un adepte du raisonnement mathématique abstrait, avait en réalité la nostalgie des recherches statistiques sur lesquelles il s'était expliqué dans un traité sur les probabilités et les chances (4). « Ce serait donc à l'observation, nous dit-il, dans une phrase très suggestive, à fournir les moyens de dresser entre les limites convenables une table des valeurs correspondantes de la demande et des prix (5) ». Hélas, un double obstacle, l'un pratique, l'absence de statistique, l'autre théorique, le fait que la courbe de la demande elle-même peut se déplacer, témoignant ainsi d'un changement dans les goûts des consommateurs, ferme à Cournot cette voie. Cependant notre auteur ne renonce pas : « Supposons construite pour tel article, la table où figure, en regard de chaque prix, la demande annuelle correspondante » (6). Elle nous permettrait de connaître la manière dont la demande de tel ou tel produit réagit aux variations de son prix. Car, déclare en substance Cournot, la demande de certains produits varie d'une façon beaucoup plus rapide que ne baisse leur prix — et il présume que tel est le cas des produits manufacturés — tandis que la demande de certains autres — « les choses les plus nécessaires et les choses les plus superflues » — ne variera que faiblement en comparaison des variations du prix. Qu'est-ce donc que Cournot nous expose là, sinon la notion d'élasticité? Si le terme lui-même fait défaut, la réalité qu'il recouvre y est par contre fort clairement exposée. Cournot peut donc être considéré comme le grand initiateur en la matière. Et ce grand novateur de la théorie économique va passer tout près du coeffi-

(1) COURNOT, *Principes de la théorie des richesses*, Paris, 1863, p. 94 et suiv.

(2) COURNOT, *Principes de la théorie des Richesses*, p. 97.

(3) COURNOT, *Ibid.*, p. 103.

(4) Le professeur Tinbergen ne s'y est pas trompé qui écrit : *Econometricians like to think of Cournot the same way as economists think of Adam Smith*, *Econometrics*, p. 9.

(5) COURNOT, *Principes de la théorie des richesses*, *Op. cit.*, p. 97.

(6) COURNOT, *Ibid.*, p. 90.

cient d'élasticité de la demande. « Supposons, écrit-il, que le prix étant devenu $p + \Delta p$, la consommation annuelle accusée par des documents statistiques tels que les registres des douanes soient devenus $d + \Delta d$. Selon que l'on aura $\frac{\Delta d}{\Delta p} < \frac{d}{p}$ ou $\frac{\Delta d}{\Delta p} > \frac{d}{p}$, l'accroissement de p c'est-à-dire Δp fera l'augmenter ou diminuer le produit $p \cdot f(p)$ (1). Or, les inégalités données par Cournot peuvent s'écrire $\frac{\Delta d}{d} < \eta \frac{\Delta p}{p}$ avec $\eta \geq 1$, ce qui représente très exactement le coefficient d'élasticité de la demande. Cournot va d'ailleurs tirer certaines conséquences de cette notion d'élasticité qui constitue le soubassement de toute son étude sur la demande. Il construit la parabole des recettes et essaie de déterminer le point pour lequel ce qu'il appelle la valeur d'inventaire passe par un maximum. Il nous propose de classer les biens en deux catégories; selon quel critère? Mais selon que leur demande est élastique ou inélastique : « On devra demander à la statistique commerciale de distinguer les denrées d'une haute importance en deux catégories selon que le prix courant reste inférieur ou supérieur à la valeur productive du maximum. Nous verrons que beaucoup de problèmes économiques comportent des solutions différentes selon que la denrée dont il s'agit appartient à l'une ou l'autre catégorie » (2). En effet, dire que le prix courant reste supérieur à celui qui assurerait la recette maxima, cela signifie qu'une baisse du prix du produit en question serait plus que compensée par l'augmentation des quantités vendues. C'est là le signe déterminant du caractère élastique de la demande d'un produit ou d'un service. A l'inverse, tout produit à demande inélastique voit les recettes qu'il procure et les dépenses qu'il occasionne augmenter avec son prix.

L'apport de Cournot à l'étude de la demande apparaît donc considérable et justifie à lui seul la réhabilitation d'un auteur injustement tombé dans l'oubli durant plusieurs décades. Le caractère objectif et scientifique de son œuvre lui donnait moins de panache que le brillant ou la violence de tel doctrinaire ou de tel polémiste. Mais cet initiateur de génie apparaît comme un maître dans l'histoire des théories économiques et l'introduction de la notion d'élasticité doit être portée à son actif.

Dupuit devait compléter l'œuvre de Cournot (3). Non seulement cet autre méconnu de la science économique emploie le raisonnement à la marge, mais il est le premier à tracer des courbes de demande : courbes décroissantes en raison de la décroissance de l'utilité (Marshall tirera de là la notion d'élasticité) et courbes concaves à cause de la structure de la répartition des revenus. Dupuit se penche sur la recherche statistique. Il nous apprend que la suppression du péage au Pont d'Arcole décupla le trafic et il saisit d'ailleurs cette occasion d'avoir deux points d'une même courbe pour tracer celle-ci. Cependant, l'intérêt de ces recherches lui paraît limité à cause de leur caractère

(1) COURNOT, *Recherche sur les Principes mathématiques de la Théorie des Richesses*, 1838, p. 57.

(2) COURNOT, *Revue Sommaire des Doctrines Économiques*, p. 168-169.

(3) DUPUIT, *De l'Utilité et de sa Mesure*.

historique; la demande varie avec les goûts et la volonté humaine qui ne sont jamais aujourd'hui ce qu'ils étaient hier.

Mais l'honneur d'introduire le terme d'élasticité dans l'étude économique, d'en clarifier la notion, de l'élever au rang de concept opérationnel en déterminant un coefficient d'élasticité devait revenir à Alfred Marshall. Après avoir constaté que l'étude de la demande fut longtemps négligée — les classiques mettant l'accent sur l'élément coût et n'utilisant pas le raisonnement mathématique — Marshall aborde l'étude des variations de la demande. Il raisonne en marginaliste : « Plus est grande la quantité d'une chose qu'une personne possède, plus sera faible, toute chose restant égale, le prix qu'elle sera disposée à payer pour en avoir davantage » (1). Et il en déduit sa célèbre loi de la demande : « Il y a une seule et universelle loi de la demande, c'est que la demande augmente lorsque le prix baisse et diminue lorsqu'il s'élève » (2).

Cependant, se demande Marshall, y a-t-il une relation uniforme entre les variations du prix et celles de la demande de telle sorte qu'une baisse de prix de 10 % entraînerait toujours une augmentation de la demande de 20 % par exemple? Non, répond Marshall (3), il n'y a pas tout d'abord relation uniforme pour un même objet au cours du temps, car les goûts des consommateurs et les variables autres que le prix influent sur cette demande qui se modifie ainsi en elle-même. Mais surtout, il n'y a pas relation unique entre la demande et le prix des différents produits car la décroissance de l'utilité est plus ou moins rapide selon les produits considérés. Lorsque cette décroissance est lente, une faible baisse du prix entraîne une augmentation plus que proportionnelle de la demande, et cette demande est alors dite élastique. Une décroissance rapide de l'utilité entraîne au contraire des variations dans les quantités beaucoup moins amples que la variation de prix qui les a suscitées. On voit comment Marshall relie étroitement le comportement de l'utilité marginale et celui de l'élasticité. Ces deux notions ont entre elles une connexion très étroite et pourraient bien n'être que deux traductions d'une même réalité. L'une est basée sur l'analyse psychologique, l'autre sur les données du marché, la première se situe sur le plan de l'individu, la seconde sur celui des quantités globales. L'une relève de la microéconomie, l'autre du macroéconomique et si la jonction est souvent difficile à opérer entre ces deux plans de la connaissance économique, elle paraît être relativement facile ici.

Esprit réaliste, Marshall aurait voulu entreprendre lui aussi la recherche inductive dans ce domaine. Mais les difficultés lui paraissent inquiétantes (4) : les statistiques sont rares, imparfaites et incomplètes, le temps ajoute son influence perturbatrice sur le pouvoir d'achat de la monnaie et sur la population; et surtout, il paraît difficile à l'économiste anglais de distinguer, dans une variation déterminée de la demande, la part qui est due au prix de ce qui est imputable à toute autre cause. Marshall cependant ne désespère pas et il déclare devant la « Royal Statistical Society » en 1885 : « On peut vouloir

(1) A. MARSHALL, *Principes d'Économie Politique*, Giard, 1906, p. 224.

(2) *Id.*, *Ibid.*, p. 230.

(3) *Id.*, *Ibid.*, p. 234 et suiv.

(4) *Id.*, *Ibid.*, p. 244 et suiv.

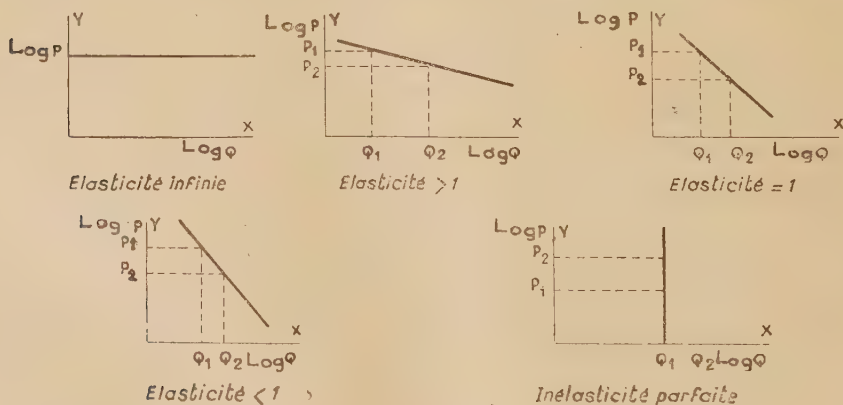
calculer ce qu'on appelle le coefficient d'élasticité de la demande; lorsqu'une diminution de prix entraîne une augmentation de la demande, on peut vouloir connaître le rapport entre les variations relatives de la demande et les variations relatives du prix » (1). C'est pourquoi, l'économiste anglais forge l'outil nécessaire à cette recherche : le coefficient d'élasticité de la demande dont il sera le premier à donner la représentation géométrique en même temps que la formule analytique :

$$\lambda = \frac{dx}{dy} \cdot \frac{y}{x}$$

(x désignant les quantités demandées et y les prix).

La voie était désormais ouverte. L'élasticité devenait un concept de la science économique, concept familier à tous ceux qui à l'avenir s'adonneront à l'étude de la demande. Comment expliquer cette consécration si facile d'un mot nouveau dans une discipline qui a quelquefois refusé les termes dont on voulait l'enrichir? C'est que l'élasticité en tant que concept, s'intégrait très facilement dans le raisonnement déductif en même temps que le coefficient d'élasticité autorisait la recherche quantitative.

La fécondité du concept d'élasticité devait s'affirmer dans maintes théories économiques et dans celle des prix notamment. Ainsi, pour déterminer le prix d'équilibre et ses caractères, on ne se contente plus de considérer des courbes d'offre et de demande prises en elles-mêmes indépendamment de leur forme ou de leur pente, mais on tient compte des diverses combinaisons auxquelles peuvent donner lieu l'élasticité ou l'inélasticité des dites courbes. Il en résulte une théorie beaucoup plus élaborée et beaucoup plus diversifiée (2). Ce perfectionnement de la théorie a été facilité par le fait que le caractère de plus ou moins grande élasticité se laisse facilement inclure dans une représentation graphique en coordonnées logarithmiques. Une courbe à demande parfaite-



(1) A. MARSHALL, On the Graphic method of Statistic, Jubilee Volume the Royal of Statistcal Society, p. 260.

(2) Cf. par ex., Jean MARCHAL, Le Mécanisme des Prix, 2^e éd., p. 106.

ment élastique sera représentée par une droite parallèle à l'axe des x , si l'on porte les prix en ordonnée et les quantités en abscisse. A mesure que la courbe se relève par rapport à l'axe des x , la demande voit son élasticité décroître et au moment où la courbe fait un angle de 45° avec les axes, l'élasticité est égale à l'unité. Si le mouvement se poursuit, la courbe de la demande devient inélastique et prendra même une inélasticité infinie lorsqu'elle sera perpendiculaire à l'axe des x .

Mais c'est surtout dans les recherches inductives que le concept d'élasticité et sa mesure devaient trouver un terrain propice à leur expansion. En effet, les vœux formulés par Cournot et par Marshall devaient se trouver réalisés au siècle suivant grâce à l'impulsion donnée aux recherches positives par les économètres américains. Ceux-ci unissent intimement la théorie économique et l'investigation statistique. Ils prennent pour point de départ l'équation de la demande telle qu'elle a été enrichie par Walras (1) et Pareto (2) qui y ont incluí l'influence du prix des autres biens, par Slutsky (3), Hicks et Allen (4), qui ont fait figurer le revenu.

Mais le caractère concret des études entreprises par Moore (5) et par son disciple Henry Schultz (6) va les conduire à modifier l'équation de la demande telle qu'elle avait été construite par ces derniers auteurs. Moore et Schultz vont insérer le temps dans l'équation car ils vont opérer à partir des séries statistiques annuelles. Par ailleurs, ils vont être amenés à supprimer certains éléments inclus par l'École de Lausanne. En effet, Moore, partisan d'une économie synthétique montre que les divers facteurs qui exercent leur action sur la demande ne sont pas indépendants les uns des autres et varient souvent sous l'action de causes qui leur sont communes. Il convient donc de rechercher le facteur prépondérant, de mesurer son influence, les autres facteurs n'étant pas supposés invariables mais étant pris dans le mouvement même. Et alors

(1) Walras : « Je reconnus que la demande d'une marchandise en fonction décroissante du prix de cette marchandise en numéraire dont se sert Cournot pour déterminer le prix de monopole est à la fois approximative et empirique. En réalité, la demande d'une marchandise dépend non seulement du prix de cette marchandise, mais du prix de toutes les autres marchandises en numéraire. » *Gazette de Lausanne*, 13 juillet 1905, cité par E. ANTONNELLI : *Économie pure du Capitalisme*, Rivière, 1939, p. 129.

Cf. WALRAS, *Éléments d'Économie Pure*, Paris, 1900, p. 579 et suiv.

(2) PARETO, *Manuel d'Économie Politique*, Paris, 1900, p. 579 et suiv.

(3) SLUTSKY, *Sulla teoria del bilancio del consumatore* *Giornale degli Economisti*, 1915, p. 1 à 26.

(4) HICKS and ALLEN; *A reconsideration of the theory of value* *Economica*, 1934, p. 52-76 et 196-219.

(5) MOORE, voir notamment *Economic Cycles*, 1914, chap. 4., *Forecasting the yield of cotton*, p. 100 et suiv.

Elasticity of Demand and Flexibility of prices, *Journal of the American Statistical Association*, 1922, p. 8 et suiv.

Partial Elasticity of Demand, *Quarterly Journal of Economics*, 1926, p. 393-401.

(6) Toute l'œuvre de H. SCHULTZ se trouve synthétisée dans son monumental ouvrage : *The Theory and Measurement of Demand*, Chicago, 1938.

on s'apercevra que l'influence de A sur B explique presque toute la physiologie de B (1).

Armés d'une solide base théorique, disposant de données statistiques nombreuses et dont la précision va sans cesse en s'améliorant, aidés par le progrès des sciences mathématiques qui leur offrent une gamme toujours plus variée et plus riche de procédés, Moore, Schultz et leurs successeurs se sont lancés à la recherche et au calcul de nombreux coefficients d'élasticité de la demande.

Ainsi, l'éternel « va-et-vient de l'esprit entre l'abstrait et le concret » (2) a donc ici concouru à asseoir profondément la notion et la mesure de l'élasticité dans le domaine de la demande.

(1) Sur ce point, cf. G. PIROU, *Les Nouveaux Courants de la Théorie Économique aux États-Unis*, Domet-Montchrestien, Paris, 1946, 3^e éd., p. 275.

(2) François PERROUX, *Les Comptes de la Nation*, p. 1.

CHAPITRE II

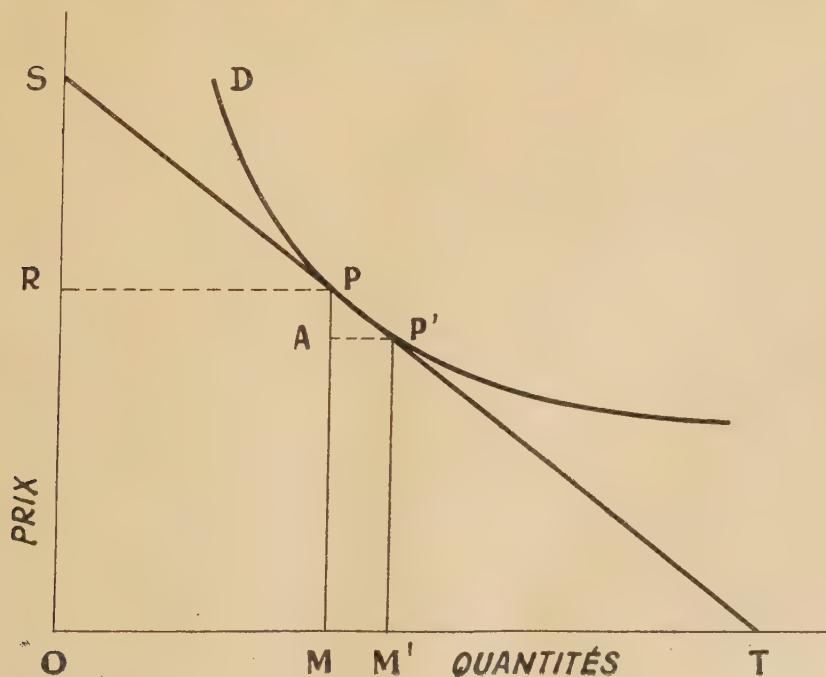
LES MATHÉMATIQUES DE L'ÉLASTICITÉ

Le succès rencontré par cet instrument d'analyse économique que constitue le concept d'élasticité de la demande lui vient en partie de ce qu'il se laisse appréhender par toutes les familles d'esprit. Langage littéraire et langage mathématique, méthode inductive ou déduction abstraite, peuvent tout aussi bien faire appel à lui.

L'élasticité se prête au traitement mathématique, soit que celui-ci essaie de la représenter géométriquement, soit que, poussant dans la voie des recherches positives, on se trouve conduit à calculer des coefficients d'élasticité de la demande. Ce sont ces deux aspects des mathématiques de l'élasticité qui nous retiendront successivement.

I. Représentation géométrique de l'élasticité de la demande

Prenons deux axes de coordonnées et une courbe de demande. Il s'agit de représenter l'élasticité de la demande en chacun des points de la courbe D.



Nous voulons connaître l'élasticité de la demande au point P de la courbe. Pour cela, il convient de prendre sur cette courbe un point P' si voisin de P que le segment PP' puisse être considéré comme une droite. Joignons donc ces deux points par une droite qui coupe l'axe des prix au point S et l'axe des quantités en T. Lorsque la distance PP' tend vers zéro, cette droite tend elle-même à être tangente à la courbe de la demande au point P.

Au prix OR ou MP la quantité demandée était égale à OM. Au prix M'P', la quantité demandée devient OM'. AP représente la diminution du prix tandis que AP' traduit l'augmentation correspondante des quantités. L'élasticité de la demande est le quotient entre les variations relatives des quantités et les variations relatives des prix.

Ce qui s'écrit :

$$\eta = \frac{AP'}{OM} : \frac{AP}{MP}$$

ou encore :

$$\eta = \frac{AP'}{OM} \times \frac{MP}{AP} = \frac{AP' MP}{AP OM}.$$

Mais les triangles APP' et MPT sont des triangles semblables, d'où :

$$\frac{AP'}{AP} = \frac{MT}{MP}$$

et :

$$\eta = \frac{MT}{MP} \cdot \frac{MP}{OM} = \frac{MT}{OM} = \frac{OR}{RS} = \frac{PT}{PS}.$$

Pour déterminer en première approximation si une demande est élastique ou inélastique à un point quelconque de sa courbe, il suffira de mener la tangente à la courbe passant par ce point. La comparaison de la longueur des deux segments PT et PS suffira à fournir une indication approchée du coefficient d'élasticité de la demande.

L'élasticité que l'on vient de déterminer est celle qui se rapporte à un point de la courbe. Cette technique n'est pas sans défaut, et ceux-ci ont été quelquefois mis en lumière. Supposons que le prix s'abaisse de 100 à 90, soit une diminution de 10 %, que la demande s'élève en conséquence de 100 à 110, soit une variation égale elle aussi à 10 %, le coefficient d'élasticité est alors égal à 1. La recette globale devrait demeurer inchangée dans l'une et l'autre de ces deux hypothèses. Il n'en est rien comme il est facile de s'en rendre compte puisque celle-ci décroît dans l'exemple précité de 10.000 à 9.900. Cette divergence provient du décalage entre la notion d'élasticité — point qui se réfère à des variations infinitésimales et la réalité économique à laquelle on l'applique qui elle n'offre jamais de ces variations infimes qu'elle ne percevrait d'ailleurs pas car elle ne réagit souvent qu'à des variations d'une ampleur considérable. L'outil n'est pas parfaitement adapté au travail

pour lequel on l'utilise (1). Aussi certains auteurs ont-ils introduit la notion d'élasticité d'arc. On calcule non plus l'élasticité à un point déterminé de la courbe, mais pour l'ensemble de cette courbe ou une portion de cette courbe comprise entre certaines valeurs. Le recours à cette notion n'a pas rallié l'unanimité des économistes et des mathématiciens. Des controverses, des discussions fort techniques se sont élevées autour de la légitimité de ce concept d'élasticité d'arc et de son utilisation. Laissons aux techniciens le soin de trancher ce débat difficile et portons plutôt notre attention sur les diverses méthodes qui permettent de calculer des coefficients d'élasticité de la demande.

II. Calcul du coefficient d'élasticité de la demande

Il ne s'agit aucunement dans ce paragraphe de faire une étude critique ou une étude en profondeur des divers modes de calcul de l'élasticité de la demande (2). L'objectif est beaucoup plus limité et beaucoup plus modeste : on se bornera à réunir les divers procédés qui conduisent à chiffrer l'élasticité de la demande d'un produit déterminé (3). Ces divers procédés sont nombreux et ne sont pas tous de même nature. On peut dans certains cas opérer par un calcul direct; le plus souvent l'élasticité sera calculée à travers une formule d'ajustement. Enfin, on peut avoir recours à des procédés de calcul approximatifs.

1. CALCUL DIRECT DU COEFFICIENT D'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE

Ce sont les méthodes de calcul qui essaient d'utiliser directement la formule du coefficient d'élasticité :

$$\eta = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}.$$

(1) Sur les difficultés rencontrées pour faire coïncider la notion abstraite d'élasticité et son utilisation expérimentale, cf. parmi les dernières études : Robert STOCK, Essai sur la Définition de l'Élasticité de l'Offre et de la Demande, *Actualité Économique*, avril-juin 1951, p. 73-112.

Cf. Roger CONGARD, L'Élasticité d'arc, *Journal de la Société de Statistiques de Paris*, avril-juin 1951, p. 142-151.

(2) Pour une étude approfondie de la technique statistique et mathématique à mettre en œuvre pour une étude positive de l'élasticité de la demande, se référer aux ouvrages fondamentaux : H. SCHLUTZ, *The theory and measurement of demand*, the University of Chicago Press, 1938.

R. STONE, *The analysis of market demand* general of the Royal Statistical Society, 1945, p. 1 à 98.

H. WOLD, *Efterfragan pa jordbruksprodukter och dess kanslighet for pris*, *Och inkomstforandringar*, Stockholm, 1940.

(3) Il convient cependant de noter les progrès faits par la technique statistique et le secours sans cesse accru qu'elle apporte aux économistes depuis l'époque où un auteur aussi éminent que le Professeur Leontieff en était réduit à scinder en deux les quantités observées sur un marché pour en considérer une moitié comme représentant l'offre et l'autre la demande : cf. H. SCHULTZ, op. cit., p. 54 et suiv.

Mais aussitôt les difficultés surgissent car les réactions des quantités aux prix ne sont pas toujours des réactions instantanées. Certaines formules devront donc tenir compte de ce temps de réaction.

A. Formule applicable aux réactions instantanées

C'est la formule même du coefficient d'élasticité :

$$\eta = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}$$

Il n'y a alors qu'à remplacer les lettres par les données statistiques correspondantes; et cette formule a évidemment pour elle l'avantage de la simplicité. Mais son application pour être correcte suppose la réunion de tant de conditions que son utilité pratique est en fait considérablement réduite. Pour que l'on puisse employer une telle formule, il faut en effet que les prix subissent des variations à la fois peu fréquentes et quantitativement importantes. Il convient aussi que les réactions des individus soient immédiates et quelque peu massives et monolithiques. Les changements dans les tarifs des services publics remplissaient autrefois ces conditions. Leurs variations étaient, il y a quelques décades, brutales et espacées.

Mais même alors, l'utilisation de la formule soulève des difficultés. L'une d'elles réside dans le fait que l'on peut estimer un changement proportionnel en se référant soit à la valeur initiale de la variable, soit à sa valeur terminale. Si une quantité économique augmente de 100 à 120, l'augmentation en valeur absolue est toujours de 20, mais la variation relative est de 20 % ou de 16 % selon que l'on prend comme terme de référence l'une ou l'autre de la valeur de la variable.

Un jugement à la Salomon a tranché la question et l'on a l'habitude de prendre comme dénominateur commun la moyenne arithmétique des deux valeurs (1).

La formule s'écrit alors :

$$\eta = \frac{q_1 - q_2}{\frac{q_1 + q_2}{2}} : \frac{p_1 - p_2}{\frac{p_1 + p_2}{2}}$$

(1) Certains auteurs ont tenté de proposer une règle pratique, notamment BOULDING, *Economic Analysis*, Hamilton, 1948, p. 132, suggère de compter toujours à partir de la plus petite des deux valeurs de la demande et du prix. Ce qui conduit à une dualité de formule :

$$\eta = \frac{dq}{q + dq} : \frac{dp}{p}$$

formule valable en cas de hausse des prix.

$$\eta = \frac{dq}{q} : \frac{p + dp}{dp}$$

formule valable en cas de baisse du prix.

Sur ces difficultés et la façon d'y pallier, cf. R. STOCK, *op. cit.*

ou :

$$\eta = \frac{q_1 - q_2}{q_1 + q_2} \cdot \frac{p_1 + p_2}{p_1 - p_2}.$$

Mais le plus souvent, la réaction de la demande n'est pas immédiate, ou bien lorsque cette réaction est immédiate, elle a quelque chose de brutal et de passionnel, si bien qu'il faut que s'écoule un délai de temps avant que la demande prenne sa physionomie définitive telle qu'elle résulte de l'impulsion qui lui a été donnée par le prix. L'emploi d'une formule avec période d'encadrement s'impose alors.

B. Formule à période d'encadrement et d'influence

Les formules de ce type cherchent à calculer le coefficient d'élasticité à partir d'une série d'observations encadrant la période d'influence pendant laquelle se manifeste, se déroule, se cherche la réaction définitive de la demande à une variation du prix. La période étudiée se scinde donc en trois fractions, une période antérieure à la modification du prix ou du tarif, la période d'influence, et une période d'encadrement postérieure à cette dernière et égale en durée à la première période d'encadrement.

M. Morice nous propose plusieurs formules de ce type à l'aide desquelles cet auteur a étudié les variations du trafic postal en France (1). Empruntons-lui une de ses formules :

$$\eta = \frac{q_2 - q_1 - B(t_2 - t_1)}{\frac{1}{2}(q_1 + q_2)} \cdot \frac{\frac{1}{2}(p_1 + p_2)}{p_2 - p_1}.$$

Dans cette formule, $B = \frac{1}{2n} (q_1 - q_u) + (q_v - q_2)$;

- q_1 : quantités débitées l'année précédant la période d'influence;
- q_2 : quantités débitées l'année où se termine la période d'influence;
- q_u : quantités débitées la première année de la période d'encadrement antérieure à la modification du tarif;
- q_v : quantités débitées la dernière année de la période d'encadrement postérieure à la modification du tarif;
- p_1 : tarif avant la modification;
- p_2 : tarif après la modification;
- n : durée de l'une des périodes d'encadrement;
- $t_2 - t_1$: durée de la période d'influence.

Par exemple, lorsque M. Morice veut calculer le coefficient d'élasticité de la demande des services postaux, à la faveur du changement de tarif survenu en 1878, il constate que la période d'influence ($t_2 - t_1$) a duré quatre ans de 1878 à 1881 et notre auteur prend une période d'encadrement de cinq ans correspondant aux années 1873-1877 et 1881-1885. Les statistiques lui

(1) MORICE, Le Trafic Postal en France de 1873 à 1936, *Econometrica*, oct. 1938 et *Publication de I.N.S.E.E.*

permettent d'obtenir les valeurs respectives de q_u (quantités en l'année 1873), de q_1 (quantités de l'année 1877), de q_2 (quantités en l'année 1881) et de q_v (en l'année 1885). Il ne reste plus alors qu'à remplacer les lettres par leur valeur respective pour déduire de la formule la valeur de l'élasticité.

Quel que soit l'intérêt de ces formules, leur emploi est cependant limité par la nature même de la réalité économique. La vie économique en effet, surtout celle du xx^e siècle, ne nous offre guère de ces variations qui se caractérisent en ce qu'elles sont exceptionnelles et présentent une ampleur considérable. Les variations des prix sont aujourd'hui continuelles et, par là même, leurs effets sur les quantités demandées doivent être traitées par d'autres procédés.

2. CALCUL DU COEFFICIENT D'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE À TRAVERS L'AJUSTEMENT PAR UNE FONCTION

Les séries annuelles, en l'occurrence les prix et les quantités, doivent être ajustées pour faire apparaître les liens économiques qui les unissent et livrer ainsi leur secret. Cet ajustement s'opère par divers types d'équations dont les plus couramment utilisées sont la fonction linéaire et la fonction logarithmique. Si très souvent les paramètres des équations mises à jour par les économistes posent de délicats problèmes d'interprétation à leurs auteurs, par contre dans les types d'équations qui expriment les relations qui existent entre les quantités et les prix, ces paramètres s'avèrent très précieux. Ils conduisent directement au calcul de l'élasticité lors même qu'ils ne constituent pas en eux-mêmes les coefficients de la demande.

A. Coefficient d'élasticité de la demande et fonction linéaire

L'équation linéaire est de la forme : $y = ax + b$

Ce qui nous donne en terme de quantité demandé et de prix :

$$q = ap + b$$

Dans cette équation le paramètre a correspond au rapport $\frac{dq}{dp}$ contenu dans la formule du coefficient d'élasticité de la demande. a indique de combien de gramme, ou de kilogramme, selon l'unité choisie augmente la quantité demandée lorsque le prix diminue de 1 franc. La formule complète du coefficient d'élasticité étant

$$\eta = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}$$

le calcul du coefficient lorsqu'on a calculé l'équation de la droite d'ajustement est alors donné par la formule :

$$\eta = a \frac{p}{q}$$

Dans cette formule p et q sont des valeurs correspondantes, soit observées soit calculées à l'aide de l'équation. Le plus souvent on prendra les valeurs moyennes des deux séries.

Ainsi l'équation de la demande de vin, le prix étant considéré comme variable, ressort d'après les études de M. Milhau pour la période 1923-1933 à :

$$q = -29,1 p + 60,89$$

Le coefficient d'élasticité de la demande est alors égal à :

$$\eta = 29,1 \times \frac{p}{q}.$$

Cette formule d'ajustement linéaire traduit une élasticité variable d'année en année avec tout changement du prix. Au contraire la fonction logarithmique exprime une courbe d'élasticité constante.

B. Coefficient d'élasticité de la demande et fonction logarithmique

Cette équation est de la forme $y = Ax$ ou dans notre domaine des quantités et des prix $q = Ap$.

Cette équation exprime le fait qu'à toute variation relative du prix correspond une même variation relative des quantités quel que soit le niveau du prix, le point de la courbe où s'effectue cette variation. L'élasticité est donc constante tout au long de la courbe. Le coefficient d'élasticité s'identifie avec la valeur du paramètre.

L'équation de la demande de sucre établie par Schultz pour la période 1875-1895 (2) s'établit comme suit :

$$x = 113,7 y^{-0,3123} e^{P,0156t}.$$

Cette équation fait apparaître aussitôt l'élasticité comme étant égale à 0,38.

Dans l'équation logarithmique, comme d'ailleurs dans l'équation linéaire, on peut inclure plusieurs variables. Stone notamment utilise dans ses remarquables travaux des équations de la forme (3) :

$$q = aR^\beta p^\alpha \pi^\delta e^{rt}$$

où β = l'élasticité par rapport au revenu;

α = l'élasticité par rapport au prix;

δ = l'élasticité par rapport au niveau général des prix.

Mais de tels calculs s'avèrent fort longs et l'on peut vouloir connaître d'une façon simplement approximative la valeur des coefficients d'élasticité de la

(1) J. MILHAU, *Étude Économétrique du prix du vin en France*, thèse, Montpellier, 1935 p. 67 et suiv.

(2) H. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 193.

(3) R. STONE, *op. cit.*

demande. D'autres moyens d'approche sont alors à la disposition des chercheurs.

3. CALCUL DU COEFFICIENT D'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR DES PROCÉDÉS APPROXIMATIFS

Les procédés de calcul approximatif du coefficient d'élasticité sont multiples. On se bornera ici à en indiquer deux : celui qui se sert de l'écart-type, et un procédé par représentation graphique.

A. Calcul du coefficient d'élasticité au moyen de l'écart-type relatif

C'est le procédé utilisé par M. Milhau dans son ouvrage sur le pouvoir d'achat des viticulteurs (1).

L'écart-type relatif donne une approximation fort convenable du coefficient d'élasticité. L'écart-type ou écart quadratique est représenté par la formule :

$$n = \sigma (x - \bar{x})^2.$$

L'écart-type relatif résulte du quotient de l'écart-type par la valeur moyenne de la série.

Le coefficient d'élasticité sera alors égal au quotient de l'écart-type relatif des quantités par l'écart-type relatif des prix.

$$\eta = \frac{\sigma \text{ relatif de } q}{\sigma \text{ relatif de } p}.$$

B. Calcul par procédé graphique (2)

La courbe de la demande ayant été établie nous voulons connaître l'élasticité de cette demande au point T correspondant au prix p et à la quantité q .

Menons par T la tangente à la courbe. Cette tangente coupe l'axe des prix en un point R où s'inscrit un prix r , et l'axe des quantités en un point S où s'inscrit un chiffre s représentant la quantité correspondante.

L'origine O n'est pas, le plus souvent, étalonnée à partir de zéro mais a une valeur y pour les prix et une valeur x pour les quantités.

Posons :

$$a = r - y$$

$$b = s - x$$

Le coefficient d'élasticité au point T est alors fourni par la formule

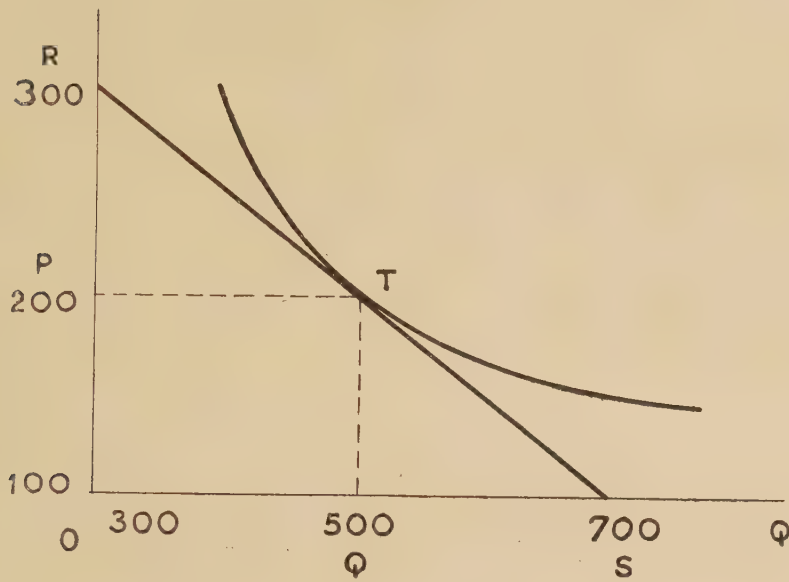
$$\eta = \frac{p}{q} \cdot \frac{b}{a}.$$

(1) J. MILHAU, *Le Pouvoir d'Achat des Viticulteurs*, Causse Graille Castelnau, Montpellier, p. 80.

(2) WAUGH, *Principes of Economics*, p. 102 et suiv.

Par exemple les chiffres inscrits sur la figure nous donnent

$$\eta = \frac{200}{500} \cdot \frac{400}{200}.$$



CHAPITRE III

L'ÉLASTICITÉ ET LES VARIABLES DE LA DEMANDE

Cournot avait posé l'équation de la demande sous sa forme la plus simple : $d = f(p)$ (1). La demande d'un bien déterminé est fonction du seul prix de ce bien. Certes Cournot avait eu conscience de l'interdépendance économique, lui qui déclare à propos de la demande que « le système économique est un ensemble dont toutes les parties se tiennent et réagissent les unes sur les autres (2) ». Il devait revenir à Léon Walras d'enrichir l'équation de la demande en montrant comment la demande d'une marchandise ne dépend pas seulement de son propre prix mais tout autant du prix des autres marchandises :

$$d_x = f(px, p_1, p_2, p_3 \dots p_n) \quad (3).$$

Équation que Pareto traduira en termes d'ophélimité en déclarant : « Il est nécessaire, au moins pour la plupart des marchandises, de considérer l'ophélimité d'une marchandise comme dépendant non seulement de la quantité utilisée ou consommée de cette marchandise mais aussi de la quantité de beaucoup d'autres marchandises que l'on utilise ou consomme en même temps (4).

Les successeurs de Pareto, Slutsky, d'une part, Hicks et Allen, d'autre part, vont encore développer l'équation de la demande en y insérant le revenu :

$$d_x = f(px, p_1, p_2 \dots p_n, R).$$

Le libellé définitif de l'équation de la demande allait être donné par Moore et par Schultz. Ces auteurs allaient introduire le temps dans l'équation :

$$d_x = f(px, p_1, p_2, P, R, T).$$

Telle est l'expression la plus achevée de l'équation de la demande dans laquelle px représente le prix de la marchandise en question, p_1, p_2 , le prix des marchandises ayant des liens étroits de complémentarité ou de substitution avec la première.

P, le niveau général des prix.

R, le revenu.

T, le temps.

(1) COURNOT, *Principe de la théorie des richesses*, p. 97.

(2) A. COURNOT, *Principes de la théorie des richesses*, p. 263.

(3) LÉON WALRAS, *Théorie mathématique de la Richesse sociale*, Lausanne, 1883, p. 34 et suiv.

(4) PARETO, *Manuel d'Economie Politique*, p. 583.

Il est curieux de remarquer que ces diverses équations établies pour servir de point de départ à la déduction mathématique vont être utilisées par les statisticiens et les tenants de la méthode inductive et que c'est par rapport à ces équations que vont se formuler les diverses élasticités.

En effet, les notions d'élasticité générale, élasticité partielle, élasticité globale sont fonction du nombre de variables considérées. C'est la nature des variables considérées qui permet de distinguer entre élasticité par rapport au prix, élasticité transversale, élasticité par rapport au revenu, élasticité par rapport à la conjoncture. Enfin la façon dont le temps est traité donne accès aux notions d'élasticité statique et d'élasticité dynamique, ainsi qu'à la distinction entre élasticité de courte période et élasticité de longue période.

I. L'élasticité et le nombre de variables prises en considération

L'élasticité générale sera celle obtenue lorsque la quantité demandée est considérée comme étant fonction d'une seule variable. Étant donné que le prix est en général la variable qui exerce l'influence prépondérante, c'est lui qui est choisi lorsqu'on limite le second membre de l'équation à un seul terme.

Si, au contraire, on insère plusieurs variables dans ce second membre, l'élasticité de la demande en fonction de chacun de ces termes sera dite élasticité partielle de la demande. Cette notion d'élasticité est due à Moore (1).

Quant à l'élasticité totale, elle est la somme des élasticités partielles. Pour un bien déterminé elle est égale à la somme de son élasticité par rapport au revenu et de son élasticité à l'égard du prix de chacun des autres biens (2).

Cette série d'élasticités basée sur le nombre de variables considérées n'appelle pas de grands commentaires. D'une toute autre importance paraît être le second critère de distinction.

II. L'élasticité et la nature des variables prises en considération

La première des variables dont l'action sur la demande fut reconnue est le prix de la marchandise en question. On s'aperçut ensuite que pour les marchandises entretenant entre elles des rapports étroits, le prix de chacune d'elles pouvait être influent sur les quantités demandées. Et comme toutes les marchandises sont dans un rapport de concurrence en ce sens que l'achat de chacune d'entre elles s'impute sur le revenu, la notion d'élasticité par rapport au revenu a vu le jour et s'est étendue très rapidement.

(1) MOORE, *Synthetic Economics*, p. 55.

Cf. également, R.G.D. ALLEN, *Analyse mathématique et théorie économique*, P.U.F., p. 336 et suiv.

(2) Sur les liens qui unissent les diverses élasticités, cf. les discussions qui se sont poursuivies dans *Econometrica* et notamment, MARSCHAK, *Demand Elasticities Reviewed*, *Econometrica* janvier 1943.

1. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE D'UN BIEN PAR RAPPORT A SON PROPRE PRIX

Elle est représentée par le rapport entre les variations relatives de prix et les variations relatives des quantités demandées d'une même marchandise. Elle s'exprime dans la formule :

$$\eta_x, x = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q}.$$

Ce coefficient varie évidemment d'un bien à un autre et pendant longtemps, cette élasticité par rapport au prix fut la seule à être calculée. Aujourd'hui encore, lorsqu'on emploie le terme d'élasticité de la demande, sans apporter des précisions supplémentaires, c'est à l'élasticité par rapport au propre prix du bien considéré que l'on entend faire allusion. Cette donnée qui demeure essentielle pour l'économiste est affectée à la fois par des considérations relatives au prix et par des considérations tenant au revenu. Ce sont ces deux influences qui doivent être analysées.

A. L'élasticité de la demande et les caractères du prix

Les données fondamentales de la science économique nous enseignent que la demande et par conséquent son élasticité sont une fonction du prix. Mais cette élasticité subira-t-elle l'influence des caractères propres à ce prix? Sera-t-elle affectée par le niveau auquel se situe ce prix? Sera-t-elle dépendante du sens des variations de ce prix? Ce sont là les deux séries de questions que soulève cette étude.

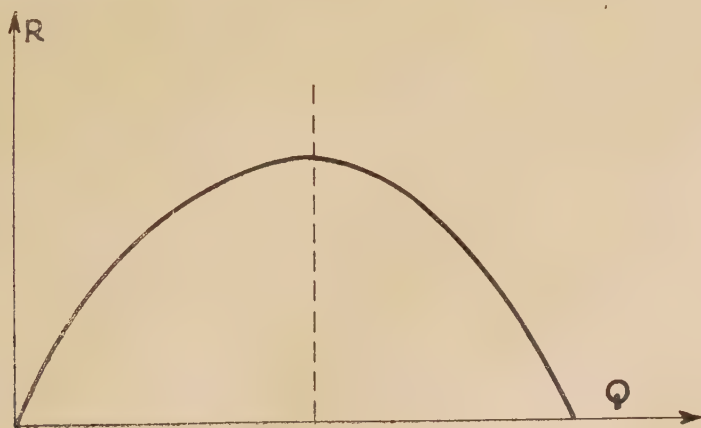
a. Élasticité de la demande et niveau du prix.

A priori, il n'y a aucune raison de penser que les réactions de la demande devant un changement déterminé du prix soient identiques quel que soit le niveau auquel se situe ce changement. L'uniformité des réactions de la demande tout au long de l'échelle des prix ne paraît pas être une hypothèse à admettre sans vérification expérimentale. Pourquoi une baisse du prix de 10 % se situant dans une période où le prix de la marchandise est élevé, provoquerait-elle une contraction de la demande identique à celle provoquée par une baisse d'un même pourcentage mais se situant à un niveau très inférieur du prix?

L'ajustement par une fonction linéaire nous conduit en effet à penser que l'élasticité varie d'un point à l'autre de la droite. L'élasticité est plus élevée pour la partie supérieure de cette droite qui correspond à des prix de niveau supérieur et elle diminue progressivement suivant en cela le mouvement du prix. Certains auteurs rétorquent qu'il y a là une pétition de principe : la fonction linéaire présentant par elle-même cette caractéristique. La controverse est facile à régler; ou bien l'ajustement linéaire ne convient pas, nous devons alors l'abandonner et chercher à ajuster les points qui constituent le nuage statistique en recourant à une autre fonction mathématique; ou bien un tel

ajustement est correct et cela signifie que les caractéristiques mathématiques de la fonction linéaire traduisent celles de la réalité économique. Dans ce dernier cas, l'élasticité augmente bien avec le prix et varie dans le même sens que lui. A. Marshall était arrivé à une conclusion identique par un raisonnement déductif. Il lui paraissait vraisemblable que la demande des denrées soit inélastique lorsque le prix est bas pour se relever progressivement avec lui. Lorsque le prix est faible, le consommateur a déjà acquis une quantité importante du produit, l'utilité marginale sera donc faible pour lui et il sera nécessaire de provoquer une forte diminution du prix pour le pousser à accroître encore sa demande. Au contraire, à un prix élevé, correspondent des achats d'une ampleur moins considérable, l'utilité marginale du produit sera beaucoup plus forte et toute variation du prix aussi faible soit-elle poussera les consommateurs à effectuer des achats supplémentaires.

Tout ceci est d'ailleurs confirmé par l'existence de la parabole des recettes (1). Cette parabole détermine à son sommet la récolte, ou pour parler le langage de Cournot, le débit, qui procurera la recette maxima. Dans la partie gauche de la parabole, celle qui correspond aux récoltes peu abondantes et par conséquent aux années de prix élevés, la valeur des récoltes augmente avec le volume de celles-ci. C'est là le signe que toute diminution du prix est plus que compensée par une augmentation des quantités vendues. La demande dans cette partie de la parabole qui correspond à des prix élevés est donc élastique.



Dans la partie de la parabole qui se situe à droite du débit optimum, la recette décroît lorsque les quantités vendues augmentent, la baisse du prix n'étant plus entièrement contrebalancée par l'augmentation des quantités.

(1) Sur la parabole et ses liens avec l'élasticité, outre la géniale intuition de Cournot, cf J. MILHAU, *Prix et Production en Agriculture*, Sirey, 1938.

J. DAYRE, *Recherches nouvelles sur le Problème des débouchés*, *Revue d'Économie Politique*, 1946, p. 29 et suiv.

La demande est donc inélastique dans cette zone qui est celle des récoltes abondantes, c'est-à-dire celle où les prix sont peu élevés.

La valeur numérique de l'élasticité semble donc varier dans le même sens que celle du prix. Les vérifications statistiques sont d'ailleurs nombreuses, et toutes les fois que l'ajustement linéaire s'impose ou convient, il ne fait que traduire cette réalité. H. Schultz a calculé l'élasticité de la demande de sucre aux États-Unis pour trois prix étagés au cours de trois années (1). L'élasticité varie avec le prix et dans le même sens que celui-ci :

ANNÉE	ÉLASTICITÉ aux différents prix		
	5,718	8,319	11,566
1875.....	0,26	0,43	0,72
1885.....	0,22	0,26	0,59
1895.....	0,20	0,31	0,49

Pour ne citer qu'un second exemple, reportons-nous à la demande de café telle qu'elle a été étudiée par M. Silva (2). Cet auteur a tracé la courbe de l'élasticité de la demande de café année par année et celle du prix du café. Ces deux courbes ont une forme identique et leurs mouvements sont parallèles. L'élasticité s'élève avec le prix et s'abaisse en même temps que lui. Elle est plus élevée dans les périodes de haute conjoncture où l'élasticité de la demande de café atteint — 0,13 que dans les périodes où le prix du café est affaibli, l'élasticité ne dépassant pas alors — 0,04.

Y a-t-il dans ces mouvements parallèles de l'élasticité et du prix une règle tout à fait générale que nous puissions élever au rang de loi économique? Une telle démarche serait hasardeuse. Ne peut-on pas en effet envisager l'hypothèse inverse? Lorsque nous nous trouvons en présence d'une courbe de demandes très concave, ce qui signifie que des prix bas sont seuls susceptibles d'attirer la grande masse des consommateurs, que va-t-il se passer

(1) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 192.

(2) H. SILVA, A elasticidade de procura Norte Americana de cafe, *Revista Brasileira de Economia*, déc. 1949, p. 83 et suiv.

On trouvera d'autres exemples chiffrés de cette influence du niveau des prix sur l'élasticité de la demande dans GILBOY, divers articles du *Quarterly Journal of Economics* et plus particulièrement dans GOLD and ENLOW, The Demand for food by low income families, *Quarterly Journal of Economics*, 1943, p. 596-629.

lorsque le prix va se relever? Dès que la hausse du prix se manifeste, elle va avoir pour effet d'exclure du marché la majorité des consommateurs. A ce niveau de prix, la demande aura manifesté une très forte élasticité. Cependant, si la hausse du prix se poursuit, les réactions de la demande, à cause même de la violence de leur première réaction au mouvement antérieur de hausse, ne pourront être que fort atténuées. La demande voit ici son élasticité décroître lorsque le prix s'élève, ce qui est contraire à la règle que nous posons tout à l'heure. Ce schéma est-il pure hypothèse d'école ou peut-il répondre à certaines données de la vie économique? Il se pourrait que ce soit notamment le cas des produits absolument indispensables pour une catégorie d'individus. Lorsque la hausse des prix aura éliminé les groupes de consommateurs pour lesquels un produit ne présente pas un caractère d'absolue nécessité, elle se heurtera par la suite à la rigidité parfaite de cette fraction de la courbe de la demande qui représente une demande inévitable. Les malades, vieillards et enfants doivent avoir une demande de lait fortement inélastique et si dans un premier temps la demande de ce produit peut présenter quelque élasticité lorsque la hausse du prix élimine la demande provenant des personnes en bonne santé, elle va dans une seconde phase faire montre d'une plus grande inélasticité lorsqu'on sera en présence des seules demandes ayant un caractère d'urgence très accusé. L'élasticité de la demande varierait alors en sens inverse du prix.

Certaines observations statistiques recourent d'ailleurs cette hypothèse. A partir d'une étude de M. Génissieu, MM. Jeanneney et Colliard ont construit des courbes de demandes en ce qui concerne l'électricité et il apparaît que la demande de courant électrique est d'autant plus inélastique que le prix s'élève (1). L'élasticité se relève à mesure que le prix s'abaisse pour être voisine de — 3 lorsque les prix sont très bas.

L'influence du niveau du prix sur l'élasticité de la demande paraît donc essentiellement complexe et nuancée. Si les variations parallèles de l'élasticité et du prix paraissent répondre au cas général, on ne peut pas réduire ce cas général à une règle unitaire et certains cas d'espèces, certaines hypothèses particulières peuvent venir contredire la norme proposée.

b. L'élasticité de la demande et le sens de la variation du prix.

L'étude précédente nous a permis d'affirmer que l'élasticité de la demande dépendait du niveau auquel se situe la variation du prix. Mais la question se pose alors de savoir si chaque fois que le prix retrouvera un niveau déterminé l'élasticité retournera, elle aussi, à une même valeur. Un prix étant atteint, une certaine élasticité de la demande se manifeste, ce prix fait par la suite place à un autre prix, mais au bout d'une certaine période, le prix retrouve son niveau antérieur : ce retour au premier prix ramènera-t-il une élasticité identique à celle qui s'était manifestée à ce prix-là? Nous retrouvons ici le

(1) JEANNENEY et COLLIARD, *Economie et Droit de l'Électricité*, Domat-Monchrestien, Paris, 1950, p. 87 et suiv.

fameux problème de la réversibilité des phénomènes économiques. L'élasticité dépend-elle seulement de l'intensité de l'impulsion qu'elle reçoit du prix ou dépend-elle aussi du sens de cette impulsion? Ici encore, la réponse doit être nuancée. Si le retour à l'état de choses antérieur se situe dans un bref délai, avant que de nouvelles habitudes aient été prises, avant que de nouvelles dispositions psychologiques se soient installées dans la personne des consommateurs, il peut se faire que se manifeste sur le marché une élasticité de la demande identique ou voisine de celle qui y avait été précédemment perçue. Mais si, au contraire, le retour au prix initial ne s'opère que longtemps après, alors qu'une longue habitude des nouveaux prix a amené et cristallisé un nouveau taux de consommation, a donné un caractère beaucoup plus impératif à certains besoins, a façonné de façon différente les goûts des consommateurs, alors la fonction de la demande apparaît comme irréversible. Pour un même prix l'élasticité de la demande révélera un coefficient différent. Nous retrouvons là le caractère historique et contingent du phénomène économique. On ne se trouve jamais deux fois en présence d'une même réaction. La demande elle-même est commandée par le passé, elle ne dépend pas seulement du prix actuel et de son niveau, mais aussi de ce qu'a été le niveau de ce prix dans une période antérieure. C'est pourquoi l'adaptation des consommateurs à une période de pénurie se fait avec autant de difficulté, alors même que cet état de pénurie représente simplement ce qu'étaient les habitudes de consommation quelques décades auparavant.

Certains auteurs ont essayé de mesurer cet effet d'irréversibilité à propos de l'élasticité de la demande, M. J. Farrell utilisant les travaux du professeur Prest que nous retrouverons par la suite sur la demande au Royaume-Uni durant la période 1870-1938 calcule la différence entre l'élasticité constante de la courbe croissante et l'élasticité constante de la demande décroissante.

L'auteur aboutit au résultat suivant (1) :

	EFFET DE L'IRREVERSIBILITÉ	
	Élasticité-prix	Élasticité-revenu
Tabac.....	0,35	0,44
Bière.....	— 0,12	— 0,08
Alcool.....	— 0,56	— 0,21

Quel que soit le caractère approximatif de tels calculs, ils montrent cependant que l'effet d'irréversibilité est bien une réalité et que le sens des variations du prix est un des facteurs déterminants de l'élasticité.

(1) J. FARRELL, Fonction de demande irréversible, communication faite au Congrès de la Société Internationale d'Économétrie, Louvain, sept. 1951.

B. Influence du revenu sur l'élasticité par rapport au prix

Le revenu, tant par le montant du revenu individuel que par la distribution de l'ensemble des revenus, est une des grandeurs économiques qui conditionnent l'élasticité de la demande par rapport au prix.

a. Élasticité de la demande et niveau de revenu.

Il est très généralement admis que lorsqu'un bien absorbe une partie infime du revenu des consommateurs, ce bien a par rapport à son prix une demande inélastique. Ainsi en est-il du sel, des épices, des citrons. C'est par un raisonnement du même genre qu'A. Marshall arrivait à la conclusion que les produits de luxe devaient avoir une demande inélastique (1). Ces produits n'étant achetés que par les titulaires de revenus élevés, les variations de leur prix ne sont pas à même d'entraîner de fortes variations dans leur demande. Les dépenses occasionnées par l'achat de ces biens, ne représentent selon Marschall qu'une faible fraction du revenu de ceux qui les effectuent. L'épargne constitue un volant de sécurité suffisant pour assurer un volume d'achat des biens de luxe à peu près constant. Quelques doutes que l'on puisse émettre sur l'exemple marshallien, le principe demeure incontestable : plus est faible, relativement au revenu, la dépense occasionnée par l'achat d'un produit, plus la demande de ce bien se révélera inélastique.

Faut-il en conclure que lorsque le revenu augmente, les dépenses dues à l'achat de chacun des biens et des services tendent à représenter une fraction plus faible du revenu et, en conséquence, voient leur élasticité diminuer? Ici encore, la réponse est difficile et la diversité des opinions émises prouve que la controverse était de mise en l'occurrence.

Allen et Bowley considèrent qu'augmentation de revenu et augmentation de l'élasticité vont de pair, la première engendrant la seconde (2). Toute augmentation de revenu accroît les possibilités de substitution. Les biens de qualité supérieure entrent en concurrence avec ceux de qualité inférieure. Et substitution est synonyme d'élasticité. L'aisance que donne un revenu confortable permet par exemple de répondre à une hausse du prix du vin de consommation courante en délaissant ce produit pour se porter acquéreur des seuls vins de qualité supérieure. L'élasticité du vin de consommation courante se trouve donc accrue. Il y a là un effet de revenu qui se traduit par une participation du consommateur à des marchés plus nombreux et dont le caractère concurrent s'accuse de ce fait. Les biens de qualité supérieure mettent à profit tout accroissement de revenu pour se substituer au moins partiellement aux biens de qualité moyenne. Le consommateur ayant accès à toute une gamme de produits va se montrer plus sensible au changement de prix de l'un de ces produits.

(1) A. MARSHALL, *op. cit.*, p. 243.

(2) BOWLEY and ALLEN; *Family Expenditure*, p. 125.

D'autres auteurs, parmi lesquels Mrs. Robinson et le professeur Stealhe, pensent que tout accroissement de revenu se traduit par une diminution de l'élasticité de la demande des divers biens par rapport à leur prix. Lorsque le revenu augmente, l'individu qui en est bénéficiaire augmente ses achats; l'utilité marginale décroît rapidement à mesure que le volume possédé des divers biens se fait plus ample. Un seuil de saturation se trouve atteint et dès lors, la demande ne montre qu'une tendance très faible à répondre aux impulsions du prix (1). Inélasticité devant la baisse du prix qui se double d'ailleurs d'une élasticité devant la hausse. Le même raisonnement marginaliste montre en effet qu'un revenu accru aboutit à diminuer l'utilité marginale de la monnaie; attribuant une importance moindre à chaque franc qu'il possède, le titulaire de ce revenu aura une sensibilité émoussée à la hausse des prix. Et par ailleurs, il n'est nullement exact, affirment les partisans de cette théorie, qu'une augmentation de revenu augmente le degré de substitution des biens entre eux. Un riche acceptera beaucoup moins facilement qu'un individu peu fortuné de substituer la margarine au beurre dans son régime alimentaire. L'augmentation de revenu aboutit au contraire à diminuer les possibilités de substitution entre ces deux denrées, et l'élasticité de la demande se trouve par là même atténuée.

Peut-être conviendrait-il de se rallier à des solutions intermédiaires et plus nuancées. Lorsque la consommation de certaines denrées est telle que la saturation est près d'être atteinte à des niveaux relativement bas, toute augmentation de revenu ne peut que renforcer l'inélasticité de la demande de ces denrées. Sous l'effet de l'accroissement du revenu, cette saturation s'accroît et la demande répond de plus en plus imparfaitement aux incitations du prix. Pour les denrées, biens ou services, ayant des substituts véritables, le même phénomène peut avoir des conséquences bien différentes. Une hausse de revenu permet à la dépense de se diffuser sur une gamme plus considérable d'articles, le potentiel de substitution augmente entraînant dans son sillage l'élasticité de la demande.

Ici encore se trouve exclue toute réponse à caractère entier et dogmatique. La situation des divers biens est si différente qu'un même phénomène ne se résout pas en une conséquence uniforme, mais se diversifie si l'on considère ses effets sur l'élasticité de la demande.

b. *Élasticité de la demande et répartition des revenus.*

L'influence de la répartition des revenus sur l'élasticité de la demande est certaine (2). La demande varie en effet avec les divers biens considérés, et

(1) Mrs J. ROBINSON, *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, Londres, 1933.
STEALHE, Elasticity of Demand and Social Welfare, *Quarterly Journal of Economics*, 1939-1940, p. 217-231.

(2) PARETO est un des premiers auteurs qui ait mis l'accent sur l'importance de cette quantité économique qu'est le revenu et notamment sur l'influence de la répartition des revenus à l'égard de l'élasticité de la demande.

Cf. La legge della domanda, *Giornale degli Economisti*, 1895, p. 59-68.

de la forme de la courbe de la demande dépend le coefficient d'élasticité. Or, la courbe de la demande sera plus ou moins concave selon la distribution des revenus. Il est d'ailleurs facile de prendre conscience de cette influence. L'élasticité d'une courbe de demande représente une synthèse, une moyenne pondérée des diverses courbes individuelles. La pondération en quelque sorte est représentée par la part qui revient à chaque individu dans la quantité vendue sur le marché. Supposez que la répartition des revenus est sans influence sur l'élasticité de la demande, cela revient à affirmer que l'élasticité des courbes individuelles est non seulement unique pour toutes ces courbes, mais encore que cette élasticité est constante tout au long des courbes en question. L'irréalité de telles conditions ne fait aucun doute. Aussi, tout changement dans la répartition des revenus va-t-il entraîner une modification des quantités consommées par les divers groupes sociaux. Et même si les quantités qui font l'objet de transactions sur le marché demeurent inchangées, cela ne prouve pas que le lien quantité-prix demeure lui-même inchangé.

L'influence de la répartition des revenus a paru telle à certains auteurs que, ceux-ci en font le point de départ de leurs recherches sur la demande. Le cas de M. Roy est particulièrement significatif à cet égard (1).

2. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE D'UN PRODUIT PAR RAPPORT AU PRIX D'UN AUTRE PRODUIT

Les travaux des économistes déductifs — Pareto entre autres — avaient mis en lumière les relations de complémentarité et de substitution qui relient étroitement certains biens. Les travaux statistiques cherchèrent à mesurer l'influence du prix d'une denrée sur la demande d'une autre denrée. Ceci lorsque les travaux entrepris sur la margarine et le beurre montrèrent l'inanité des tentatives qui voulaient étudier indépendamment l'un de l'autre ces deux marchés.

Pour traduire ces phénomènes, on fit alors appel à deux types d'élasticité; la « cross-elasticity » ou élasticité de la demande d'un bien par rapport au prix d'une autre marchandise et que l'on peut désigner avec M. Roy par l'expression d'élasticité transversale, et l'élasticité de substitution. Outre leur différence d'origine — la première étant américaine et alors que la seconde a été introduite en Angleterre — ces deux élasticités diffèrent par leur formulation mathématique. L'une opère sur les rapports simples, l'autre sur des rapports de rapport. L'élasticité transversale de la demande d'un bien est le quotient du changement relatif des quantités demandées de ce bien par les changements relatifs du prix d'un autre bien :

$$\eta_{xy} = \frac{\partial q_x}{\partial q_y} \times \frac{p_y}{p_x}.$$

(1) R. Roy, *La demande dans ses rapports avec la répartition des revenus*, Metron, 1930, p. 101-153.

R. Roy, Introduction à l'analyse de la demande, communication à la Société Internationale d'Econometrie, Louvain, sept. 1951.

Quant à l'élasticité de substitution, elle est égale au quotient du changement relatif du rapport de leur quantité et du changement relatif du rapport de leur prix qui en est la cause.

$$\eta_{x,y} = \frac{\partial \frac{q_x}{p_x}}{\partial \frac{p_y}{q_y}} \times \frac{p_y}{q_y} \times \frac{q_x}{p_x}$$

Quelle est la signification de ces deux élasticités et de leur coefficient? Toutes deux mettent en rapport le prix et la quantité de deux marchandises, mais, tandis que l'élasticité transversale considère le prix de l'une et la quantité de l'autre, dans la formule de l'élasticité de substitution figurent et le prix et la quantité de l'une et l'autre des deux marchandises considérées. L'élasticité transversale, outre qu'elle permet d'apprécier l'action du prix d'une marchandise sur la demande d'une autre, livre d'utiles enseignements sur le rapport que les biens entretiennent entre eux. Un coefficient d'élasticité transversale à signe positif indique que les deux biens sont concurrents l'un de l'autre. A l'inverse, lorsque le coefficient se révèle négatif, cela indique que les deux biens considérés sont complémentaires, la demande de voitures automobiles pouvant par exemple se trouver réduite par l'augmentation du prix de l'essence. L'élasticité transversale a fait l'objet de recherches concrètes qui cherchent à déceler comment se comportent sur un marché donné les divers biens appartenant à une même catégorie. Des études ont été faites sur le marché de la viande. L'exemple qui va suivre servira d'illustration à cette notion d'élasticité transversale.

ÉLASTICITÉ TRANSVERSALE

ÉLASTICITÉ PAR RAPPORT AU PRIX DU

	Bœuf	Porc	Agneau	Mouton
ÉTATS-UNIS (1) :				
Bœuf.....	— 0,86	0,10	0,20	"
Porc.....	0,19	— 0,70	0,0	"
Agneau.....	0,63	0,37	— 1,80	"
HOLLANDE (2) :				
Bœuf.....	— 1,5	1	"	"
Porc.....	0,0	— 2,1	"	"

(1) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 638 et suiv.

(2) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 103.

ÉLASTICITÉ PAR RAPPORT AU PRIX DU (suite)

	Beuf	Porc	Agneau	Mouton
SUÈDE (1) :				
Beuf.....	— 0,5	"	"	"
Porc.....	0,25	— 0,5	"	"

ANGLETERRE (2) :

Porc.....	"	— 0,66	"	0,82
Mouton.....	— 1,6	"	"	1,68

Le coefficient d'élasticité de substitution, lorsqu'il s'élève indique que le bien figurant au numérateur devient de plus en plus concurrent et de plus en plus substituable à celui qui figure au dénominateur. Ce coefficient a fait l'objet d'études similaires à celles citées pour l'élasticité transversale. Par exemple, on a déterminé l'élasticité de substitution qui unit les diverses qualités du blé de semence. L'élasticité de substitution du blé rouge et dur d'hiver est égal à - 3 par rapport au blé tendre d'hiver alors qu'elle n'est que de - 2 pour le blé d'hiver blanc (3).

L'élasticité de substitution présente surtout de l'intérêt en ce qui concerne les études relatives au commerce international. L'élasticité de substitution entre un même produit offert par divers pays permet de se rendre compte de l'imperfection de la concurrence sur le plan international et les obstacles que rencontre une politique de dévaluation pour obtenir un franc succès (4). Citons à titre d'exemple quelques élasticités de substitution que nous emprunterons au professeur Tinbergen (5).

PRODUIT	MARCHÉ	PAYS CONCURRENTS	SUBSTITUTION
Beurre.....	Angleterre.....	Hollande, Danemark, Australie, Nouvelle- Zélande.....	— 2
Fromage.....	Belgique.....	Hollande, France.....	— 2,3
Cotonnades...	Indes-Néerlandaises.	Hollande et reste du Monde.....	— 4,8

(1) WOLD, *op. cit.*, p. 134.

(2) HOUTHAKKER and TOBIN, *op. cit.*

(3) SHEPHERD, *Agricultural Prices Analysis*, p. 69.

(4) Afin de ne pas alourdir à l'excès ce travail, nous ne nous occuperons pas des élasticités relatives au commerce international. Ce sujet qui a fait l'objet d'une abondante littérature ces dernières années mérite d'ailleurs d'être traité de façon autonome.

Pour le lecteur intéressé, citons : TINBERGEN, *op. cit.*, p. 133 et suiv.

G. H. ORCUTT, Elasticity of Demand on International Trade, *Review of Economics and Statistics*, mai 1950 et l'abondante bibliographie qui y figure.

Pour une vue critique de ces études, voir notamment : E. MALINVAUD, Les Élasticités par rapport au prix dans les échanges internationaux, *Journal de la Société de Statistique de Paris* 1950, p. 177.

(5) TINBERGEN, *op. cit.*, p. 133.

A la limite, on peut vouloir calculer l'élasticité de la demande d'un produit par rapport à l'ensemble des prix de tous les autres biens et services, c'est-à-dire par rapport au niveau général des prix. La question n'a pendant longtemps suscité aucun intérêt. Le fait que le niveau général des prix était stable suffirait à l'expliquer s'il ne s'y ajoutait pas une seconde raison. Calculer l'élasticité par rapport au niveau général des prix d'un bien dont le propre prix est considéré comme stable, cela va aboutir au même résultat que le calcul de l'élasticité de la demande de ce bien par rapport à son propre prix, toutes choses étant égales par ailleurs. L'augmentation du seul prix du vin de 10 % ne place-t-elle pas cette marchandise dans la même situation où elle serait si, son prix restant inchangé, les prix de tous les autres biens et services s'abaissaient de 10 %. Dans l'une et l'autre de ces hypothèses, le vin va se trouver renchéri de 10 % par rapport à chacun des autres produits qui s'offrent sur le marché.

Mais un tel raisonnement suppose chez les consommateurs une rationalité que ceux-ci sont loin de posséder et leur attribue un calcul en termes de prix relatif qu'ils n'effectuent certainement pas. Le professeur Stone (1), dans des études qui allient sûreté de la technique et profondeur de l'interprétation économique, marque bien l'intérêt du calcul d'une telle élasticité et surtout celui de sa comparaison avec l'élasticité par rapport au prix.

Si l'élasticité-prix est supérieure à l'élasticité-niveau général des prix que nous pouvons dénommer, pour plus de commodité, l'élasticité-conjoncture, cela signifie que les individus sous-estiment les fluctuations du niveau général des prix et sont par contre plus sensibles à une variation du prix du produit considéré. En période d'inflation, à supposer une hausse proportionnelle du prix d'un bien particulier et du niveau général des prix, la demande du bien en question va décroître relativement à la demande des autres biens. Si, hypothèse inverse, l'élasticité-conjoncture est supérieure à l'élasticité-prix du bien considéré, cette surestimation des fluctuations des prix par rapport à celle de la marchandise en question entraîne en période d'inflation une augmentation relativement plus accentuée de la demande de cette marchandise.

C'est là l'une des origines de la distorsion des prix dont s'accompagne l'inflation. Secondaire, du point de vue de l'inflation, car d'autres sources de disparité l'emportent par leur ampleur, ce phénomène est cependant plein d'intérêt pour l'étude du comportement du consommateur. Il y a là une source d'observation pleine d'attraits dans cette confrontation entre l'élasticité-prix et l'élasticité-conjoncture, et que la période d'inflation continue dans laquelle nous vivons aurait grand intérêt à utiliser.

3. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU REVENU

Longtemps l'élasticité de la demande par rapport au prix avait seule retenu l'attention des économistes. L'élasticité par rapport au revenu était ignorée

(1) STONE, The analysis of Market Demand, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1945, p. 1-98; The Analysis of Market Demand : An Outline of Methods and Results, *Review of the International Statistical Institute*, 1948, p. 23-35.

et paraissait ne présenter aucun intérêt. Cela est si vrai que les auteurs qui travaillaient à partir des budgets familiaux ne calculaient pas l'élasticité-revenu pour elle-même, mais pour dégager à partir de celle-ci l'élasticité-prix. Témoin cette tentative du professeur Marschack (1) qui, ayant fait une étude sur les budgets de famille dans l'Allemagne de 1902, se demande à quelles conditions les élasticités-revenu qu'elles révèlent peuvent être considérées comme représentatives des élasticités-prix des demandes correspondantes. Il n'est pas jusqu'à un auteur aussi avisé et aussi pénétrant que H. Schultz qui ne professe quelque dédain et quelque mépris pour cette élasticité-revenu, sous-produit dans l'étude de la demande et succédané bien imparfait de l'élasticité-prix (2).

Cependant, l'élasticité par rapport au revenu est aujourd'hui consacrée par la recherche économique. Consécration récente, qui date tout au plus d'une quinzaine d'années, la réticence de H. Schultz paraissant être la dernière manifestation de l'hostilité entretenue à son égard.

L'élasticité-revenu représente les variations relatives des quantités demandées correspondantes aux variations relatives du revenu. La définition est identique à celle de l'élasticité par rapport au prix, une demande étant dite élastique par rapport au revenu si à une variation de ce dernier correspond une variation plus que proportionnelle de la demande; dans l'hypothèse inverse, la demande d'un bien par rapport au revenu sera dite inélastique; enfin, l'élasticité sera égale à 1 si les variations des quantités et du revenu sont proportionnelles.

L'engouement pour le calcul de l'élasticité-revenu a été très vif, si bien que plusieurs méthodes d'approche ont été utilisées par les chercheurs. Trois méthodes essentielles se sont partagé la faveur des économistes.

La première de ces méthodes, la plus ancienne et la plus traditionnelle, prend pour assise les données fournies par les budgets familiaux. C'est ainsi qu'opérait déjà Engel au siècle dernier et c'est par ce procédé qu'il a été amené à formuler les lois auxquelles son nom demeure attaché.

A mesure que l'observation reprit ses droits dans le domaine économique, que les enquêtes et les sondages se multiplièrent, des matériaux de plus en plus considérables et précis devinrent exploitables. Les budgets familiaux fournissent en effet des renseignements sur les sommes affectées par l'unité de consommation qu'est le ménage ou la famille à l'achat des divers biens et des diverses catégories de biens. L'on peut ainsi confronter les changements relatifs dans les dépenses qui apparaissent aux divers niveaux de revenu. Cette technique, comme toute technique d'ailleurs, n'est pas parfaite; elle recèle certaines imperfections. Elle néglige cet élément sociologique que constitue l'existence de classes et de catégories sociales ayant des goûts, des habitudes de consommation spécifiques pour ne tenir compte que d'un seul facteur : le revenu sous son aspect quantitatif. Or, lorsque le revenu d'un groupe économique augmente et atteint le niveau de celui du groupe qui

(1) Cité par SCHULTZ, *op. cit.*, p. 117.

(2) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 118 et suiv.

le précède, il n'est pas certain que cet accroissement se traduise par un changement dans les dépenses tel que le schéma d'utilisation du revenu soit semblable dans l'un et l'autre groupe.

Cependant certains facteurs jouent dans ce sens et réduisent d'autant la marge d'erreur. La loi de l'imitation, portée au pinacle par Tarde, est assez forte en sociologie économique où toute classe a tendance à calquer ses besoins et ses dépenses sur celle qu'elle ressent la précéder hiérarchiquement. Cette tendance est aujourd'hui renforcée par cette technique éminemment moderne qu'est la publicité. Cette dernière tend à uniformiser non seulement les dépenses actuelles des consommateurs, mais surtout leurs désirs et leurs aspirations. Son action est d'autant plus profonde qu'elle ne se borne pas à nous inviter à l'achat d'un bien de telle fabrication ou de telle marque, mais qu'elle nous propose insidieusement toute une éthique, un style de vie (1). La publicité constitue un élément de dépersonnalisation et de standardisation de l'individu, celui-ci aspirant à employer un surcroît éventuel de revenu à l'acquisition des biens que la publicité lui indique.

Vieille loi de l'imitation et technique moderne de la publicité s'accouplent donc pour rendre moins déficiente qu'on pourrait tout d'abord le penser la méthode qui dérive l'élasticité-revenu, des budgets familiaux. Cependant l'écueil ne saurait être complètement éliminé.

La seconde méthode ne tombe pas sous le coup de la critique précédente. Elle va prendre en considération un groupe économique homogène, aux habitudes bien stabilisées, et va étudier les changements de dépense qu'entraîne pour ce groupe tout changement de son revenu. Cette technique est d'essence monographique; elle ne pourra être appliquée avec utilité que si une catégorie économique stable et bien assise se trouve percevoir un revenu très fluctuant d'une année à l'autre. Car, tout comme l'élasticité-prix, ce procédé de calcul de l'élasticité-revenu utilise des séries temporelles. Les agriculteurs répondent particulièrement bien aux deux conditions précitées. On a souvent loué leur stabilité sociale sans peut-être avoir mis en évidence combien cette stabilité était paradoxale pour un groupe économique soumis, dans le montant des revenus qu'il perçoit, à des variations aussi brusques qu'incessantes. Ce genre de recherche a fourni d'utiles enseignements sur le comportement économique des agriculteurs et des autres groupes sociaux.

Enfin une troisième méthode exerce sa technique sur un plan différent. Elle opère au stade du macro-économique et des quantités globales. Elle considère l'influence des variations du revenu national sur la demande globale de tel ou tel bien. On sent ici l'influence keynésienne et c'est effectivement en Angleterre que ce procédé a été le plus souvent utilisé. De telles études ont un intérêt certain; elles fournissent des indications dignes d'attention sur l'élasticité de la demande par rapport au revenu national et non plus par rapport au revenu de tel individu ou de telle catégorie sociale. C'est en

(1) Sur la Publicité considérée comme la grande morale de ce siècle, cf. un remarquable article de J. Ellul, *Réforme*, 6 janvier 1951.

somme une élasticité de la demande en fonction de la conjoncture qu'elles nous livrent (1). Cette technique de recherche se rapproche de la précédente par le fait que les données relatives au revenu lui sont fournies par les fluctuations des revenus au cours du temps et non par l'échelle des revenus à un instant donné. Elle a pour elle l'avantage d'une plus grande généralité mais avec son inévitable corollaire d'une précision plus imparfaite.

L'élasticité de la demande par rapport à l'échelle des revenus, l'élasticité par rapport aux fluctuations d'un type de revenu déterminé, l'élasticité par rapport au revenu national, nous avons là une gamme de procédés, chacun d'eux ayant ses aptitudes particulières et contrôlant les autres pour aboutir à un ensemble moins imparfait. Quelle que soit la méthode utilisée, le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu s'exprime dans la formule :

$$\eta_r, R = \frac{dq}{dR} \cdot \frac{R}{q}.$$

Cette émulation dans la recherche démontre que, renversant le mépris dont elle avait été l'objet, l'élasticité-revenu a pris rang dans la science économique. Il reste à expliquer les causes de ce renversement et à situer cette nouvelle venue à côté de sa jeune aïeule, l'élasticité par rapport au prix. C'est ce que nous exposerons dans le dyptique suivant :

- la promotion de l'élasticité-revenu aux côtés de l'élasticité-prix;
- la liaison entre l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix.

A. La promotion de l'élasticité-revenu aux côtés de l'élasticité-prix

Deux raisons essentielles expliquent le peu d'importance attribuée jusqu'à ces dernières années à l'élasticité par rapport au revenu; le revenu était considéré comme une catégorie économique mineure, simple dépendance de cette catégorie majeure qu'était le prix; d'autre part, l'hypothèse de rationalité sur laquelle était fondée l'étude des réactions du consommateur postulait l'identité pour une même marchandise de son élasticité-prix et de son élasticité-revenu.

L'effet de domination lumineusement exposé par M. Perroux n'exerce pas seulement son empire dans le domaine des faits économiques (2). Il se situe aussi sur le plan de la pensée économique où les diverses notions prennent tour à tour le dessus les unes sur les autres. Le prix a été longtemps le concept économique dominant, et le revenu était considéré comme une simple catégorie

(1) Cette élasticité rejoint quelque peu celle déjà mentionnée où l'on prend comme variable le niveau général des prix. Revenu national et indice du niveau général des prix sont deux données dont les variations traduisent, chacune à leur manière, la conjoncture économique.

(2) F. PERROUX, Esquisse d'une théorie de l'Économie dominante, *Économie Appliquée*, 1948, p. 243 et suiv.

Notes sur le dynamisme de la domination, *Economie Appliquée*, 1950, p. 245 et suiv.

à l'intérieur de la catégorie majeure des prix. Le revenu n'est pas une réalité autonome, il est alors considéré comme le prix de tel ou tel facteur de la production. Le prix précède et détermine le revenu en toute souveraineté.

Avec l'époque immédiatement contemporaine, le changement d'optique est brutal : le revenu prétend à la position dominante et le prix semble n'être plus qu'un sous-produit. Le point de vue keynésien en mettant l'accent sur le rôle moteur de la demande effective paraît avoir joué un rôle déterminant en la matière. Les notions de minimum vital en économie sociale, les concepts de prix garantis et de prix social en économie agricole font du revenu l'élément fixe dont dépend le prix : on stabilise le revenu agricole et le prix des denrées n'est plus alors que le quotient de ce revenu par les quantités produites. A notre époque d'inflation permanente, une course serrée se poursuit entre ces deux phénomènes économiques, chacun essayant d'imposer sa loi au voisin. L'inflation semble marquer la prééminence de la notion de revenu ; les revenus subissent de grands avatars qui sont à l'origine de l'écart inflationniste et le prix se fixe à un niveau qui est fonction de la masse des revenus distribués. Ce sont eux qui mènent la danse et les prix ne font que s'adapter. Le caractère de toute puissance est arbitraire du prix si vivement ressenti par l'opinion publique en période d'inflation est en réalité un leurre : « le prix est un esclave et ne doit qu'obéir » ; cette paraphrase n'est jamais aussi évidente dans sa vérité qu'au cours d'une période inflationniste. L'expansion économique se faisait autrefois par la baisse des prix ; aujourd'hui cette baisse du prix s'opère par le canal de l'augmentation des revenus monétaires. Tout ceci explique que l'attention des économistes se soit portée vers le revenu alors qu'autrefois elle se trouvait accaparée par l'étude du prix. La politique économique a voulu faire du revenu la donnée de base aux exigences de laquelle toutes les autres grandeurs économiques devraient se plier. Aussi l'étude des variations dans la demande engendrées par ces variations de revenu devaient-elles venir au premier plan des préoccupations ; puisque les variations du prix dues au facteur monétaire primaient celles imputables à un changement dans l'offre et la demande, le revenu se trouve auréolé du qualificatif de dominant. L'étude de l'élasticité de la demande par rapport au revenu prend une importance égale à l'étude de l'élasticité-prix. Le vœu formulé par Bastiat : « Il faut apprendre à considérer toute chose du point de vue du consommateur » est en voie de réalisation d'une façon peut-être même excessive car la souveraineté reconnue au consommateur n'est pas synonyme de toute-puissance. Le XIX^e siècle avait eu une optique de producteurs et ce qui l'intéresse, c'est l'étude des prix, l'étude des débouchés, l'étude du marché, toutes choses y sont résumées dans la notion d'élasticité-prix. Le XX^e siècle s'intéresse à la demande surtout depuis que celle-ci est venue à manquer au cours des années trente pour devenir solvable avec excès dans les économies de guerre et de plein emploi. Le retournement a été violent et l'élasticité-revenu s'est vue promue au rang des notions usuelles de la pensée économique.

Cependant, avant d'admettre la notion d'élasticité-revenu, aux côtés de celle de l'élasticité-prix, une question préjudicielle se trouvait posée : si nous acceptons ces deux notions : élasticité-revenu et élasticité-prix, ne vont-elles

pas faire double emploi ? Ne vont-elles pas représenter sous un vocable différent une seule et même réalité ? L'élasticité-revenu n'est-elle pas à l'élasticité-prix ce qu'est un gant à ce même gant retourné ? Si la réponse est affirmative, il est tout à fait superflu de faire appel à l'élasticité-revenu.

Et telle fut bien la réponse jusqu'à une date récente : l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu rendent compte du même phénomène. Seul diffère le signe du coefficient des deux élasticités, ce qui prouve leur symétrie du point de vue mathématique et leur identité du point de vue économique. En effet, quelle différence peut-il exister entre une baisse des prix de 10 % et une augmentation de revenu de même ampleur ? L'une et l'autre de ces hypothèses aboutissent à augmenter de 10 % la richesse réelle de ceux qui en bénéficient ; dans l'un et l'autre cas, il y a une augmentation similaire du pouvoir d'achat. Et l'on peut faire appel à l'illustration graphique, aux courbes d'indifférence (1) pour démontrer qu'une hausse du niveau général des prix est égale à une diminution du revenu de même envergure. Vanité de cet effort, car la chose est logiquement indéniable, mathématiquement irréfutable.

Voilà donc le problème résolu ! Point du tout, on a résolu une question, on a démontré l'identité entre un mouvement des prix et un mouvement du revenu de même ampleur et de sens contraire, mais on est passé à côté du vrai problème. La véritable question est de savoir si ces deux phénomènes en eux-mêmes identiques susciteront des réactions elles-mêmes identiques chez les individus qui les ressentent. Le fait économique n'appartient pas à la logique, il relève du psychologique. Une même incitation se produisant à travers les prix aura-t-elle le même effet que si elle s'exerce au travers du revenu ? Oui, si on attribue à l'homme dans son comportement économique cette rationalité dite économique et qui n'est autre chose que la confusion regrettable du logique et du psychologique. Et la phénoménologie moderne n'a rien à envier à la logique cartésienne. Ce n'est pas que la rationalité soit à exclure à priori du domaine économique. Certains pensent que le comportement de l'homme en tant que producteur est marqué au coin du calcul rationnellement mené. Dans le domaine de la consommation, cette hypothèse est beaucoup plus douteuse, où les achats s'opèrent au gré des loisirs, des fantaisies et des suggestions. Mais sans nous avancer aussi loin, l'individu, lorsqu'il dépasse son revenu, opère-t-il la traduction du prix monétaire en terme de prix réel ? C'est là pourtant la condition *sine qua non* de la rationalité. Le voile monétaire s'intercale entre les deux et fait obstacle à ce que des phénomènes équivalents aboutissent à des réactions identiques. On n'a eu aucune peine à constater que la réponse du consommateur à une baisse des prix n'était pas la même que sa réaction devant une augmentation de son revenu de même amplitude. Il se produit un phénomène bien connu d'illusion monétaire que Fisher fut l'un des premiers à signaler. L'individu est plus sensible à un changement d'ordre monétaire qu'à une variation des prix. Le rôle actif de la monnaie dans l'Économie ne se situe pas seulement dans le domaine de la production, ainsi que l'a clairement montré l'école keynésienne,

(1) BOULDING, *Economic Analysis*, Hamilton, p. 755.

mais aussi dans celui de la consommation. L'insignifiance reconnue par Stuart Mill à la monnaie paraît être ici encore une erreur manifeste. On ne ressent pas de la même manière une augmentation de revenu et une baisse des prix alors même qu'elles sont égales dans leur ampleur. La première est plus vivement ressentie, car elle se concrétise par quelque chose de tangible, de palpable, de chiffrable : le nombre de billets supplémentaires perçus à la fin du mois. Le bénéficiaire en prend d'autant plus facilement conscience qu'il a déjà fait des projets pour l'utilisation de ce surplus de revenu. La baisse des prix est au contraire un phénomène auquel l'homme est peu sensible et à l'égard duquel il est comme frappé d'anesthésie. Il la ressent difficilement et la niera alors même qu'elle est inscrite dans les faits. M. Sauvy cite à ce sujet des observations particulièrement probantes (1). Une baisse de prix n'est pas un phénomène massif, un phénomène entier comme une augmentation de revenu, elle se réalise à travers une série de mouvements qui affecte les divers prix, certains baissant davantage que d'autres, cependant que quelques-uns peuvent demeurer stables ou même augmenter, détruisant à eux seuls l'effet psychologique produit par la baisse de la majorité d'entre les prix. Moins bien ressentie une baisse des prix suscitera des réactions beaucoup plus faibles qu'une augmentation équivalente du revenu.

L'élasticité-prix et l'élasticité-revenu ne sont donc pas une seule et même notion. On peut conjecturer d'après le phénomène d'illusion monétaire que la première sera plus faible en valeur numérique que la seconde et que la courbe de la demande en fonction du revenu sera beaucoup plus tourmentée et présentera des points d'inflexion plus nombreux que la courbe de cette même demande en fonction du prix. Il y a donc place pour les deux notions au sein de la science économique. Mais pour être deux notions distinctes, l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix ne sont peut-être pas totalement indépendantes l'une de l'autre; elles pourraient être réunies par des liens étroits qu'une analyse plus approfondie pourrait nous permettre de déceler.

B. La liaison entre l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix

L'analyse économique va nous aider à préciser cette relation. Le professeur Hicks, dans son célèbre ouvrage « Value and Capital » a étudié l'effet produit par une variation de prix en le scindant en deux effets distincts (2) : l'effet de substitution ou pouvoir concurrent accru du bien dont le prix baisse à l'encontre des autres biens, et l'effet de revenu qui réside dans l'enrichissement que cette baisse de prix entraîne pour le consommateur. Ce dernier effet se traduit par une augmentation ou une diminution de la quantité demandée suivant la nature de la marchandise. Cet effet pourrait être plus important que ne le soupçonne l'auteur lui-même. Certains économistes considérant qu'un changement de revenu peut être confondu avec un changement

(1) SAUVY, *Le Pouvoir et l'Opinion*, Payot, Paris, p. 25.

(2) HICKS, *Value and Capital*, Oxford-Press, 2^e éd., p. 26 et suiv.

de même sens et de même intensité de tous les prix, se sont cru autorisés à conclure que si le prix d'une seule marchandise se trouvait modifié, cette variation serait vivement ressentie, du fait même de son caractère d'exception. Ce qui revient à affirmer que l'effet de substitution est supérieur à l'effet de revenu.

Peut-on par confusion ou analogie conclure que l'élasticité-prix est supérieure à l'élasticité-revenu? Une augmentation de revenu se diffuse et se fractionne sur une quantité considérable de dépenses tandis que la baisse de prix d'un bien ou d'une catégorie de biens concentre ses effets sur ce bien ou cette catégorie. En raisonnant ainsi, on oublie l'effet revenu et la possibilité d'affecter l'enrichissement que provoque toute baisse de prix à l'achat d'autres biens et produits. On ne tient pas compte de la substitution qui s'opère entre les divers biens et les diverses qualités de biens lorsque le revenu, s'élève. L'élasticité-prix de la demande dépend donc de deux facteurs : l'effet de substitution et l'effet de revenu.

L'élasticité-revenu est une notion à caractère global, beaucoup plus synthétique. Elle nous indique la réaction de la demande d'un bien lorsque le revenu augmente, c'est-à-dire lorsque l'ancien système de prix se trouve remis en cause. Elle inclut donc non seulement l'élasticité directe du bien à son propre prix, mais aussi les réactions de cette demande en face des changements du prix des autres biens. Elle renferme l'ensemble des élasticités transversales qui ajoutent leurs effets à l'élasticité directe par rapport au prix.

Il ne paraît donc exister aucune identité nécessaire entre élasticité-revenu et élasticité-prix. Supposons dans un but de simplification que l'hypothèse de rationalité économique puisse être admise et que l'illusion monétaire ne se précise pas. Ce qui veut dire que si l'on affecte d'un même coefficient tous les prix et tous les revenus, les quantités demandées des divers produits et services ne sont le siège d'aucune modification. La somme de l'influence exercée par chacun des prix sur la demande d'un bien déterminé est égale à l'influence du revenu. Ce qui peut s'écrire :

$$\eta_{x,R} = \eta_{x,px} + \eta_{x,py} + \dots + \eta_{x,pn}$$

ce qui revient à dire que l'élasticité d'un bien par rapport au revenu est égale à l'élasticité de la demande de ce bien par rapport à son propre prix augmentée de la somme des élasticités de la demande de ce bien par rapport au prix de chacun des autres biens. Ce qui correspond à ce que nous avons dénommé les élasticités transversales.

L'élasticité-prix et l'élasticité-revenu ne s'identifient qu'en l'absence d'élasticité transversale. Plus ces dernières auront une valeur numérique faible et plus les deux élasticités tendront à coïncider. Mais cette dernière hypothèse est-elle susceptible de se réaliser?

On pourrait penser tout d'abord que l'élasticité-revenu d'un produit quelconque peut être considérée comme égale à celle de son élasticité-prix constatée à l'occasion d'un mouvement du niveau général des prix. En effet, lorsque l'ensemble des prix varie dans un sens déterminé, il semble que leur position

relative ne soit affectée en rien, que leur pouvoir concurrent les uns envers les autres demeure ce qu'il était auparavant et que seul se réalise un effet de revenu à l'exclusion de tout effet de substitution.

Mais c'est là une simple vue de l'esprit. Le niveau général des prix n'est qu'une entité, une pure abstraction, une moyenne dont l'utilité n'est pas douteuse, mais à partir de laquelle il faut se garder de faire des contre sens. Lorsque le niveau général des prix s'élève de 10 %, cela ne signifie pas que chaque prix va s'élever en proportion. Certains s'élèveront peut-être de 20 %, d'autres de 5 %, certains peuvent même s'affaïsser. Tout mouvement du niveau général des prix s'accompagne de distorsion dans la structure du système des prix et des effets de substitution entre produits apparaissent alors, ce qui exclut toute possibilité d'assimilation entre les deux élasticités.

Cependant, dans certains cas, les élasticités transversales peuvent être voisines de 0 et l'élasticité-revenu s'identifier avec l'élasticité-prix. Tel sera le cas notamment des denrées n'ayant pas de substituts ou n'ayant que des produits de remplacement fort imparfaits. Inversement, si un produit présente des élasticités transversales fortes, l'écart entre les deux élasticités s'accroît car ces élasticités se trouvent incluses dans l'élasticité-revenu, alors qu'elles ne figurent pas dans le calcul de l'élasticité-prix. Pour les produits homogènes, les produits de grande consommation, on peut présumer que ces deux types d'élasticité arrivent à se confondre. Au contraire, lorsque les denrées appartiennent à une catégorie plus vaste, lorsqu'elles se concurrent à l'intérieur de cette catégorie, le lien numérique de leur deux coefficients sera plus lâche.

Aussi, lorsque nous considérons non plus des biens particuliers, mais des groupes de biens, on peut penser que l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu doivent, ici aussi, être voisines l'une de l'autre. Ces catégories de biens, nourriture, logement, vêtements, sont largement indépendantes l'une de l'autre, encore que l'étude statistique soit à même de révéler des liens que la simple intuition serait loin de nous faire soupçonner. Mais, de façon générale, les groupes de biens apparaissent assez autonomes et, pour eux, la confusion entre les deux types d'élasticité n'implique pas une marge d'erreur appréciable.

En dehors de ces hypothèses dont la portée pratique sans être négligeable est cependant limitée, on ne saurait guère assimiler valablement ces deux types d'élasticité. Ceci explique toutes les précautions dont se sont entourés les auteurs qui ont voulu tenter cette assimilation. La prudence des économistes et la façon dont ils insistent sur la fragilité de leurs hypothèses sont particulièrement significatives. Le professeur Marshack (1), qui se présente comme l'un des maîtres en ce qui concerne les études d'élasticité, établit toute une série de conditions dont la réalisation entraînerait l'identification légitime de l'élasticité-prix à l'élasticité-revenu. Il faut, dit-il, que tous les prix s'élèvent ou s'abaissent en même temps, faute de quoi les élasticités transversales feront sentir leurs effets. Aucun substitut important ne doit exister pour la marchandise considérée : il s'agit, par cette seconde condition, d'éliminer

(1) Cité par SCHULTZ, *op. cit.*, p. 117 et suiv.

là encore l'influence des élasticités transversales. Enfin, ajoute l'auteur, la fraction du revenu dépensé pour l'achat de cette marchandise doit être faible. Malgré tout cet ensemble de conditions, Marshack ne considère l'assimilation valable qu'à l'occasion de faibles variations du revenu qui peuvent être, dit-il, considérées comme équivalentes dans les effets qu'elles engendrent à une baisse de même ampleur des prix.

La liaison entre élasticité-prix et élasticité-revenu paraît beaucoup moins étroite qu'on pourrait être tenté de le croire au premier abord. Il ne paraît y avoir aucune identification de nature entre les deux. Cela tient à ce que ces deux notions enserrent dans leur contenu des éléments différents. Dans certains cas seulement, l'annulation de certains éléments permet aux deux élasticités de se recouper. Et il ne faut jamais oublier que le phénomène d'illusion monétaire vient encore agrandir le fossé.

III. *L'élasticité de la demande et la prise en considération du temps*

Le facteur temps a toujours été un élément fort embarrassant pour les économistes. Quel est le critère entre statique et dynamique ? L'inclusion du facteur temps dans une équation suffit-elle à dynamiser une théorie ? Abou-tirons-nous au même résultat suivant que nous découperons le temps en tranches plus ou moins longues ? Autant de questions ardues autour desquelles les discussions se sont donné libre cours. L'élasticité de la demande n'a pas échappé à ces périlleuses controverses. Celles-ci ouvrent la voie à un double distinguo :

— Élasticité statique et élasticité dynamique, selon que l'on veut éliminer le temps a priori ou que l'on tient compte de son influence dans l'équation ;

— Élasticité de courte période et élasticité de longue période selon la durée de la période de temps prise en considération.

1. ÉLASTICITÉ STATIQUE ET ÉLASTICITÉ DYNAMIQUE

L'élasticité de la demande par rapport au prix est une notion précise qui suppose une dissociation : il s'agit de savoir comment varie la demande en fonction du seul facteur prix. Mais dans la réalité économique d'autres éléments se mêlent au prix pour faire varier la demande. Si les échelles d'utilité attribuées au consommateur existaient ailleurs que dans le cerveau des économistes, la relation demande-prix serait facile à connaître : l'interview, le sondage et l'enquête joueraient ici leur rôle et l'élaboration des données fournies par les questionnaires ainsi rassemblés nous permettraient de calculer une élasticité-prix de la demande véritablement pure. C'est celle dont parlait Marshall et que les économètres ont qualifiée d'élasticité statique de la demande.

Faute de posséder plusieurs points de la courbe de la demande se rapportant à un même instant, les économistes ont dû se résigner à utiliser les séries annuelles que leur livrent les documents statistiques. Mais le temps apporte avec lui beaucoup de modifications et si certaines d'entre elles sont faciles à éliminer — tel est le cas des changements survenus dans la population —

d'autres, au contraire, sont plus difficiles à supprimer. Les changements survenus dans les goûts des consommateurs appartiennent à cette série d'éléments qu'il est difficile de chiffrer. Cependant, des procédés statistiques mis en œuvre par Moore et par Schultz permettent de tenir compte de cette influence du temps (1).

Est-ce à dire que ces séries annuelles épurées en quelque sorte des perturbations que le temps charrie avec lui nous permettent d'assimiler l'élasticité que l'on peut calculer à partir d'elles, avec l'élasticité théorique et statique de Cournot et de Marshall? Ni Moore, ni Schultz ne le pensent, qui dénomment les élasticités ainsi déduites, élasticité dynamique de la demande.

Cependant, ces auteurs estiment que dans certaines hypothèses ces élasticités fournissent une bonne approximation de l'élasticité statique. Pour cela, il faut supposer avec eux, qu'il existe une routine de la demande, c'est-à-dire une inertie chez le consommateur qui l'amène à ne pas modifier ses goûts, ses désirs et sa demande. Cette routine se reflète dans les données statistiques. Hypothèse largement valable pour les biens de grande consommation, les denrées agricoles de base qui font l'objet des études entreprises par Schultz.

Ajoutons d'ailleurs que la répartition des points sur le graphique, leur nuage, permettent de se rendre compte des grands changements survenus dans les goûts des consommateurs. L'existence de deux lignes de points, l'une se situant au-dessus de l'autre, est l'indice d'un tel changement et il convient alors de traiter à part chacune de ces deux séries et deux données. Le caractère historique des phénomènes économiques transparaît alors sur le graphique.

Aussi, comme le déclare M. Guitton : « Dans certains cas bien déterminés, à certains moments précis du temps, la courbe dynamique du débit a pu exprimer la courbe statique de la demande. » (2).

Cependant, cette procédure demeure limitée dans son champ d'application. Pour pouvoir calculer des élasticités tout à fait indépendantes de l'influence du temps, il faudrait comme le propose M. J. Marchal, connaître les coefficients correctifs dynamiques qui permettraient de chiffrer les apports du facteur temps (3).

Il est aisé de se rendre compte que les données élaborées à partir des statistiques ont du mal à recouper très exactement les concepts établis par l'économie théorique.

2. ÉLASTICITÉ DE COURTE PÉRIODE ET ÉLASTICITÉ LE LONGUE PÉRIODE

Ce n'est pas une mince singularité de la science économique que les phénomènes qu'elle étudie dépendent du découpage que l'économiste opère dans l'élément temps. Si les économistes classiques avaient peu aperçu le problème, eux qui raisonnaient non pas, comme on le dit fréquemment,

(1) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 131 et suiv.

(2) H. GUITTON, Offre et Demande et Débit. *Revue d'Économie Politique*, 1946, p. 164.

(3) J. MARCHAL, *op. cit.*, p. 66.

en faisant abstraction du temps mais au contraire, sur de très longues périodes, les économistes contemporains à la suite de Marshall se sont heurtés à cette source de difficultés.

Si le découpage en période est relativement facile en ce qui concerne l'offre et la production, elle s'avère beaucoup plus délicate dans le secteur de la consommation. Ici le critère sera psychologique et, donc, particulièrement flou. La courte période sera telle que les goûts et le comportement des consommateurs n'ont pas eu le temps de subir des changements notables. La longue période au contraire inclura dans sa durée un changement dans les préférences des individus.

On voit tout ce qu'a de relatif une telle distinction et combien la durée d'une longue période peut être fort diverse. Quelquefois, le passage d'une génération à une autre est nécessaire à une telle mutation, tandis qu'en d'autres circonstances, une guerre ou des techniques de publicité particulièrement efficaces peuvent en réduire sensiblement la durée.

L'élasticité de la demande sera différente dans la courte période et dans la longue période. Nous retrouverons cette question tout au long de notre investigation statistique.

CHAPITRE IV

L'ÉLASTICITÉ ET L'ALLURE DES DIVERSES DEMANDES

A. Marshall, lorsqu'il traite de l'élasticité, emploie indifféremment l'expression élasticité des besoins ou élasticité de la demande (1). Sans aller jusqu'à une confusion complète entre les deux termes, il faut reconnaître que ces deux réalités sont voisines l'une de l'autre. Le caractère des besoins explique et conditionne l'allure des demandes.

Les besoins humains sont illimités, telle est la première et amère constatation devant laquelle se trouve l'économiste. Le problème économique naît de cette multiplicité des besoins. Cependant, pour aussi étendus qu'ils soient, les besoins humains ne se heurtent-ils pas à certaines limites ? Une double limite vient en effet brimer cette aspiration de l'homme vers l'abondance et l'infini : l'une provient des caractères propres à l'être humain, l'autre de la parcimonie d'une nature qui s'avère avare des ressources qu'elle nous offre (2).

A supposer que l'ère de l'abondance soit réalisée, que le système de la prise au tas soit effectivement réalisée, la demande serait-elle semblable au tonneau des Danaïdes qui se vidait au fur et à mesure qu'on le remplissait ? La réponse est négative car l'homme est un être borné, fini, limité. Être temporel, il ne peut se livrer à plusieurs occupations en même temps. L'escalade d'un sommet alpestre est incompatible avec une promenade simultanée sur le lac d'Annecy. La vie humaine est limitée et le sommeil s'impose à tous. Certes, il est des individus dont la santé physique, l'habileté, l'intelligence sont telles qu'elles leur ouvrent la possibilité d'assouvir plus de besoins que leurs semblables dans un laps de temps identique. Mais on peut difficilement s'adonner simultanément à plusieurs activités aussi agréables et aussi attrayantes soient-elles. Et ceci marque bien l'économicité de l'élément temps que souligne le fameux proverbe anglais : « Time is Money ».

L'homme est par ailleurs un être de chair et de sang et dans son animalité des limites physiologiques s'imposent à lui. Quelles que soient ses aspirations gastronomiques, son estomac lui rappelle qu'il a une capacité d'absorption très limitée, et son système nerveux qu'il n'est pas en mesure de supporter n'importe quelle dose d'alcool. L'homme, élément de la création, participe au caractère fini de celle-ci. Il essaie de s'en libérer en donnant à ses besoins un aspect qualitatif, un aspect élaboré qui porte la marque de son aspiration.

(1) Le chapitre IV du Livre III des *Principes d'Économie Politique* s'intitule : L'Élasticité des Besoins, MARSHALL, *op. cit.*, p. 234.

(2) Cf. sur cette opposition dans laquelle réside le problème économique : R. COURTIN, Sur la Nature du Fait Économique, *Revue d'Économie Politique*, mai 1940, p. 409.

H. GUITTON, *L'Objet de l'Économie Politique*, Rivière, Paris, 1951, p. 45 et suiv.

Le coefficient qualitatif du besoin se précise de jour en jour, ce qui semble bien rejeter au pays d'Utopie les théories de l'abondance et faire la nique à celles de la maturité économique. Cet aspect qualitatif du besoin est sans limitation, il est marqué au sceau de la liberté humaine.

Cependant, même dans une ère d'abondance totale, la multitude des besoins humains et le temps relativement bref dont disposerait l'homme pour les combler, l'obligerait à opérer des choix. Le choix, qui, comme l'a montré M. F. Perroux, participe à l'essence même de l'acte économique, serait encore nécessaire (1). L'homme faute de temps ne pourrait assouvir que partiellement ses divers désirs et l'on pourrait là encore définir une élasticité des besoins, celle-là purement psychologique, en prenant en considération le nombre d'unités des divers biens nécessaires pour porter au même degré de satisfaction les divers désirs humains.

Mais il faut couper court à ces divagations futuristes pour considérer une limitation beaucoup plus tangible et beaucoup plus vivement ressentie, celle qui résulte de la rareté et de l'inadaptation des ressources que la nature nous offre. Ce double caractère s'exprime par le coût, par le prix, par le caractère limité du revenu perçu. Tous les biens s'imputent sur le revenu et sont par là même concurrents les uns des autres, toute dépense est par nature exclusive de telle autre.

L'allure à laquelle se poursuivra la satisfaction d'un besoin ne dépendra donc pas seulement de la nature de ce besoin, de son origine physiologique ou psychologique, mais aussi du prix des biens qui assurent la satisfaction de ce besoin et du revenu dont on dispose. Et c'est cette allure plus ou moins rapide de la satisfaction des besoins que traduit l'élasticité.

Les désirs se concrétisent en demande portant sur des biens précis. Un besoin ne sera véritablement économique que s'il rencontre la contre partie qui lui permettra de s'assouvir. Cette contre partie ce sont les biens économiques que l'homme forge grâce à son industrie à partir des données brutes situées dans le milieu physique qui l'entoure. Mais là aussi la pluralité et la multiplicité sont de mise : chaque bien n'est pas spécifique et ne répond pas à un besoin étroitement caractérisé. Pour combler un besoin déterminé on peut faire appel à des biens différents et réciproquement un même bien peut être capable de servir à plusieurs usages.

Parfois il devient nécessaire de faire appel à plusieurs biens pour obtenir la satisfaction recherchée. Les caractéristiques propres à chacun des biens et qui les rendent plus ou moins aptes à satisfaire nos désirs influent sur l'élasticité de la demande. Le rapport de complémentarité plus ou moins accusée, de concurrence plus ou moins étroite qui unit les biens entre eux donnent à chaque bien une courbe de demande qui lui est particulière.

En définitive, l'élasticité des divers besoins, la physionomie propre des divers biens dont l'homme dispose vont déterminer la physionomie de la courbe de la demande d'un produit particulier. Cette allure de la courbe reflète l'élasticité de la demande. Aussi bien cette dernière, à travers les

(1) F. PERROUX, Cours d'Économie Politique, t. 1, 3^e éd., p. 20 et suiv.

influences du prix et du revenu, exprime profondément le caractère des divers besoins humains et des biens aptes à y pourvoir. C'est pourquoi nous considérerons en deux paragraphes :

- l'Élasticité de la demande et la nature du Besoin;
- l'Élasticité de la demande et la situation des Biens.

1. L'élasticité de la demande et la nature des besoins

La demande d'un bien quelconque est la manifestation d'un phénomène psychique : le désir de disposer de tel objet. Nous n'éprouvons que les besoins génériques, comme celui de manger, celui de nous abriter contre les rudesses de la nature, mais nous n'avons un besoin impérieux, ni de pain, ni de charbon, d'autres biens pouvant se substituer à ces derniers pour satisfaire à un même besoin. Aucun des biens économiques ne nous est imposé de façon absolue en raison de la correspondance de ses qualités intrinsèques avec celles que requiert notre organisme. La demande d'un bien déterminé traduit donc une réaction psychologique. Certains peuples aiment les olives, d'autres non, et évidemment la différence n'est pas à rechercher du côté des olives, mais du côté des peuples. La qualité intrinsèque d'un bien est beaucoup moins déterminante que les réactions suggestives des individus à l'égard de ce bien.

Le caractère tabou ou religieux attribué à telle denrée la laissera sans demande en dépit des qualités objectives qu'elle peut présenter (1), et inversement des qualités imaginaires et fictives allouées à telle autre denrée suffit à lui assurer un large débouché. Si toute demande, aussi bien celle de pain, que celle des services religieux ou que celle des bijoux, est un phénomène de croyance, un phénomène psychologique, à quoi bon s'occuper de la nature du besoin qu'à travers cette demande l'individu veut assouvir? Ce facteur est cependant essentiel dans la détermination de l'élasticité de la demande. Cette dernière traduit l'allure à laquelle s'opère la satisfaction des besoins ou, pour employer le langage marginaliste, celle de la décroissance de l'utilité.

Or, les besoins ont une double origine : les uns sont issus des nécessités physiologiques inhérentes à la nature de l'homme : besoin de nourriture, besoin de vêtements, besoin d'un abri contre les intempéries. D'autres ont une origine plus nettement sociale : besoin intellectuel, besoin de luxe, besoin de divertissements. Opposition que l'on formule dans les termes de besoins physiologiques et de besoins de civilisation, opposition quelque peu factice car les besoins physiologiques portent l'empreinte de l'influence sociologique. Le besoin de nourriture s'accompagne aujourd'hui de celui de prendre certains repas au restaurant; le vêtement, besoin originellement physiologique, voit ce caractère s'effacer devant ce facteur typiquement sociologique

(1) Cf. les exemples cités en ce qui concerne les tribus moïs des Hauts-Plateaux indochinois dans le cours de Doctorat de M. Morini-Comby, Montpellier, 1948-1949.

qu'est la mode. Le besoin de parure va de pair avec le besoin de se vêtir, une demande de service se surajoute à la demande de nourriture.

Cependant l'origine physiologique de certains besoins influe sur la rapidité avec laquelle on peut les satisfaire. La capacité de nourriture est marquée par le volume de l'estomac humain. Certes, qualitativement, l'influence sociologique peut masquer l'origine du besoin. On peut repousser certains biens considérés comme inférieurs alors qu'autrefois ils faisaient l'objet d'une large consommation, on peut exiger une préparation plus savante des aliments, une présentation plus soignée, mais du point de vue quantitatif, le volume d'aliments qui quotidiennement traverse notre tube digestif ne doit pas différer sensiblement de celui qu'ingurgitaient nos aïeux. Les nécessités de notre constitution physique fixent un minimum en deçà duquel la vie nous ferait défaut et détermine un maximum au-delà duquel tout surcroît de nourriture se traduirait par un malaise et une désutilité.

Et ce minimum et ce maximum sont relativement proches l'un de l'autre. L'élasticité de la demande de denrées alimentaires va être fortement marquée par cette nature physiologique du besoin qu'elle contribue à combler. Besoin de première nécessité qui doit être couvert coûte que coûte et la demande des denrées d'alimentation essentielles sera peu sensible à la hausse des prix. De fortes augmentations de prix n'engendrent que de faibles variations des quantités demandées. Cette demande inélastique le sera également à la baisse. La satiété étant facilement atteinte, toute baisse des prix s'avérera incapable de promouvoir une augmentation de la demande. La demande est une fonction du prix : à la limite pour certaines denrées de grande consommation et répondant à un besoin dont l'origine physiologique est nettement accentuée, cette proposition est à peine vraie. La consommation française de pain ou de vin apparaît comme une grandeur fixe qu'une baisse de prix ne parvient pas à gonfler et qu'une hausse des prix arrive difficilement à réduire.

Les besoins de civilisation, transports, distractions, soins personnels, ont un caractère d'urgence en même temps qu'un seuil de saturation moins nettement tracé. Aussi leur élasticité sera-t-elle plus forte et leur demande réagira-t-elle de façon plus violente à un mouvement quelconque du prix. Dans les périodes difficiles, celle où l'achat des biens vitaux accapare une fraction importante du revenu, la demande des biens de confort et de luxe se restreindra, alors que toute expansion économique se traduira par une demande accrue de ces mêmes biens.

Parfois les éléments sociologiques sont assez forts pour renverser l'influence de l'origine physiologique du besoin et la limitation quantitative que cette origine implique. Nul ne pourrait contester que le besoin de vêtements ne soit par nature fort limité : on ne porte pas sur soi plusieurs chemises et plusieurs complets à la fois. Mais la mode va intervenir qui vous imposera certains vêtements accessoires, qui vous obligera à changer d'habit selon l'heure ou selon la saison, utilisant habilement le substratum physiologique de ce besoin et rendra périmé un vêtement encore matériellement solide. Faut-il rappeler ici la savoureuse définition de la mode donnée par le vieil

économiste italien Galiani : « La mode est une affection du cerveau, propre aux nations européennes, et qui rend sans emploi une foule de choses pour la seule raison qu'elles ne sont pas nouvelles » (1).

Le facteur mode va introduire une certaine élasticité dans une demande qui, en raison de son origine, était plutôt orientée vers l'inélasticité. La mode va rendre la demande de vêtements plus sensible aux impulsions du prix. Les individus désirant être à la mode réagiront vivement à toute variation du prix qui attisera ce désir. Sans cette impulsion ils auraient continué à porter leurs anciens vêtements et toute diminution du prix n'aurait entraîné que peu de nouveaux achats. Il est significatif que la demande de souliers où la fantaisie et l'emprise de la mode est moindre soit moins élastique que celle de vêtements.

Inversement, la mode étant un phénomène essentiellement collectif, toute augmentation du prix entraînera une réaction de la demande d'autant plus vive que certaines personnes ne pouvant plus s'adonner au caprice de la mode les autres éprouveront moins le besoin de se conformer à cette norme. La mode apparaît donc dans ses effets économiques comme un phénomène cumulatif, un conformisme dans les réactions des individus qui achètent d'autant plus ou d'autant moins que leurs semblables en font autant. Et il y a là un phénomène de réaction, un phénomène de masse qui accroît l'élasticité de la demande.

Mais si la volonté de se différencier du voisin domine dans une société, chaque individu achètera d'autant moins un article déterminé que ses voisins l'achètent davantage. Il y aura là un facteur d'inélasticité de la demande à la baisse des prix. Le snobisme s'oppose à un comportement de masse : toute hausse du prix attirera certaines personnes parce qu'elles pensent être les seules à pouvoir acheter tel ou tel article.

Ces quelques exemples démontrent amplement comment l'origine physiologique, psychologique ou sociologique du besoin marque différemment l'élasticité de la demande. Le caractère d'urgence d'un besoin emporte donc son caractère d'inélasticité.

Sur cette base une autre distinction peut être esquissée. Certains besoins répondent aux nécessités de l'activité professionnelle alors que les autres déterminent un standard de vie. Les premiers présentent quelquefois un caractère d'urgence plus accusé que les seconds, parce que ce sont eux qui permettront en définitive d'assouvir les autres. Le revenu tiré d'une activité professionnelle permettra de disposer d'un pouvoir d'achat propre à procurer bien des satisfactions. Mais ce revenu exige pour atteindre son niveau optimum des mises de fonds parfois considérables et l'acquisition de certains biens qui peuvent présenter un caractère d'urgence nettement accusé. Tel est le cas notamment de l'automobile. L'exploitation d'une enquête américaine nous apprend que le besoin professionnel d'automobile est plus impérieux que le besoin extra-professionnel de transport et de loisirs que ce même

(1) Cité par G. PIROU, *Traité d'Économie Politique, La Valeur et les Prix*, Sirey, 1948, p. 40.

instrument permet de réaliser. Alors que l'élasticité-revenu de la demande d'automobile dans son ensemble est égale à 1,75, la demande d'automobiles à usage professionnel présente une élasticité plus faible. Celle-ci était estimée à 1,70 pour les ouvriers et salariés, à 1,4-1,6 pour les ingénieurs et les cadres, à 1-1,2 pour les hommes d'affaires et les entrepreneurs. L'utilité indirecte de l'automobile en tant qu'elle répond à un besoin professionnel, passe son utilité directe en tant qu'elle répond à un besoin de civilisation et de confort (1).

L'urgence du besoin avec tout ce que ce terme comporte de nécessité physiologique et d'impératif psychologique est donc un facteur essentiel de l'élasticité ou de l'inélasticité d'une demande.

II. L'élasticité de la demande et la situation des biens

Les caractères d'un bien influent sur l'élasticité de sa demande : bien direct ou bien indirect, bien durable ou bien consommable par premier usage, ce sont là des éléments qui influent sur l'élasticité. Mais parmi les éléments déterminant au premier chef cette élasticité, il convient de citer le nombre d'emplois auxquels un bien peut donner lieu, et la situation de ce bien par rapport aux autres.

La pluralité d'usages d'un produit est un frein à l'inélasticité de la demande de ce produit. En effet, un bien à usage unique ne donne lieu qu'à une seule élasticité de la demande tandis qu'à chacun des usages multiples correspond une élasticité particulière. L'usage le plus courant aura normalement l'élasticité la plus faible, mais celle-ci va être atténuée du fait que lorsque le prix de la marchandise diminue celle-ci peut faire l'objet d'emplois nouveaux qui absorbent ainsi les quantités excédentaires et amortissent tout à la fois la chute des prix et celle de l'élasticité.

Le blé est normalement transformé en pain. Se basant uniquement sur l'élasticité de la demande de ce dernier produit, les économistes américains avaient prévu une chute verticale du prix du blé lorsqu'arriva la récolte record de 1923. Contrairement à cette attente, l'effondrement ne s'est pas produit car le blé se substitua aux autres céréales pour la nourriture du bétail (2). Le point où se produisit la substitution du blé au maïs constitua un palier et freina ainsi l'inélasticité de la demande de blé qui ne pouvait pas être plus faible que celle du maïs. De même, l'élasticité de la demande de raisins de table ne saurait descendre au-dessous de celle du vin, car les viticulteurs ont toujours le loisir de transformer leurs raisins en vin. Ainsi s'explique que dans cette immédiate après-guerre la corrélation entre le prix du raisin de table et le prix du vin soit plus forte que celle existant entre le prix du raisin et les quantités récoltées (3). On peut dans ce domaine multiplier les exemples à

(1) W. GILBOY, Income-Expenditure relation, *Review of Economic Statistics*, 1940, p. 15 et suiv.

(2) Cité par BOYLE, Elasticity of Demand as a useful marketing concept, *American Economic Review*, 1932, p. 123 et suiv.

(3) Cf. G. SAUMADE, *Le Marché des Raisins de Table*, thèse Montpellier, 1952.

l'infini : l'électricité fait l'objet d'une demande pour l'éclairage mais l'inélasticité de cette demande — si tel est bien son caractère — se trouvera amortie parce qu'une baisse progressive des tarifs suscitera de nouvelles demandes, le courant électrique pouvant être utilisé comme force motrice, comme moyen de chauffage, pour les activités culinaires, se substituant dans ces divers emplois à d'autres produits. La crème, le beurre, le fromage assurent au lait une demande plus élastique que celle qui dérive de son usage sous sa forme liquide.

Les emplois seconds, les usages subsidiaires, en faisant surgir de nouvelles demandes à l'occasion d'un mouvement du prix constituent donc un facteur d'élasticité pour la demande d'un produit.

La diversité des demandes peut avoir d'autres causes que la pluralité d'emplois auxquels un bien peut donner lieu. Pour tout bien susceptible d'être stocké, à la demande normale, la demande de consommation vient s'ajouter une autre demande, la demande de spéculation. Les effets de la demande spéculative sur l'élasticité sont divers et il convient de distinguer deux séries de cas. Les spéculateurs prévoient, ce sera là notre première hypothèse, que le mouvement des cours tel qu'il apparaît à un moment donné est un mouvement éphémère appelé à se renverser. C'est l'hypothèse sur laquelle repose la notion classique de spéculation. Le prix d'une denrée diminuant, la demande de spéculation s'adjoint à la demande normale et vient grossir la réaction de l'ensemble de la demande devant le mouvement du prix. La demande de spéculation constitue donc un obstacle sur la route qui conduit la demande d'un produit vers l'inélasticité. Supposons au contraire que les spéculateurs prévoient une accentuation du mouvement qui se dessine dans le prix : au lieu de ralentir leurs achats lorsque survient une hausse des prix, les spéculateurs vont au contraire les augmenter, de même que dans l'hypothèse symétrique d'une baisse des prix, ces mêmes spéculateurs vont restreindre leur demande. Dans ce second cas, la spéculation accroît l'inélasticité de la demande et peut aboutir à des élasticités de signe inverse. A ce titre nous retrouverons la spéculation au chapitre suivant.

La pluralité des demandes auxquelles se prête un bien n'est donc pas sans influence sur l'élasticité de ce bien. Hormis un cas de spéculation, elle peut être considérée comme un facteur d'élasticité pour la demande.

Mais la situation des divers biens les uns par rapport aux autres, voilà encore un élément qui intervient dans la détermination de l'élasticité.

Les divers biens et services sont par rapport au revenu, à la masse de pouvoir d'achat tous concurrents les uns des autres. Mais à cette relation générale se superposent les rapports plus particuliers, l'indépendance de substitution, de complémentarité.

L'indépendance d'un bien par rapport à tous les autres biens constitue un cas limite, cette absence d'interaction amenant le bien en question à avoir une élasticité-prix identique à son élasticité-revenu. Comme nous l'avons montré au chapitre précédent dans l'égalité :

$$\eta_x, R = \eta_x, p_x + \xi_{\eta x p_1, p_2, \dots, p_n}$$

le second terme du deuxième membre s'annule.

Mais un produit a le plus souvent des substituts et cette présence d'éléments concurrents est un facteur d'élasticité qui accroît la sensibilité de la demande. Plus ces substituts seront nombreux et parfaits et plus sera élevée cette élasticité. Toute hausse du prix de la marchandise considérée entraîne une fuite de la clientèle vers des produits similaires alors que toute baisse draine vers l'achat de ce produit une demande qui se portait jusque-là sur un produit voisin. Ceci nous explique pourquoi, lorsque nous descendons du tout à la partie, de la catégorie à la composante, nous trouvons en général des coefficients d'élasticité de plus en plus forts. La demande de viande est moins élastique que la demande particulière de bœuf, de mouton ou d'agneau. La demande de fruits considérée de façon globale est certainement moins élastique que celle des pêches, des oranges ou des abricots. Elle est en concurrence avec les catégories plus larges comme le fromage ou la pâtisserie, et la substitution s'opère moins facilement entre ces catégories qu'elle ne se réalise entre les divers fruits. C'est pourquoi les producteurs cherchent par divers moyens à envoyer leurs fruits sur le marché au moment où le tonnage des arrivées est le plus faible. Les produits dont la seule différenciation réside dans la marque apposée sur une étiquette ont une élasticité de leur demande assez élevée — quoique non infinie puisque le but de cette différenciation est de s'évader du cadre de la concurrence parfaite — parce que quel que soit l'attachement du client à cette marque, celui-ci ne résistera pas à une différence de prix assez profonde.

Non seulement l'élasticité-prix est ainsi accrue par ses relations de substitution qu'entretiennent entre eux certains biens, mais leur élasticité-revenu en fait autant. Si nous reprenons l'égalité précitée, nous voyons que les deux termes du second membre augmente lorsqu'un bien est uni aux autres par des liens de substitution.

A l'opposé, le lien de complémentarité est un facteur d'inélasticité pour la demande de ce bien. Le bien accessoire, le bien secondaire aura une demande non autonome, une demande dérivée, beaucoup plus dépendante du prix du produit principal que de son propre prix. L'exemple classique, aujourd'hui périmé, est celui des tonneaux (1) : quand le vin est tiré, il faut, sinon le boire, du moins le loger. La demande d'essence présente des caractères analogues : la possession d'une automobile ou d'un moteur entraîne son usage et celui du carburant. L'inélasticité de la demande a ici son fondement dans le caractère à la fois second — la dépense d'essence est faible relativement à la dépense nécessaire par l'achat du produit principal — et nécessaire de ce bien. Aussi, l'essence recèle-t-elle des possibilités fiscales que les pouvoirs publics ne sont pas restés longtemps sans apercevoir. A l'inverse, la demande

(1) L'exemple a ressurgi de façon inattendue lors des vendanges 1951; les stocks obligatoirement détenus en cave ont été tels que les viticulteurs qui avaient perdu une partie de leurs foudres à cause des détériorations due au non-remplissage pendant les années de guerre ont été obligés de se procurer de la futaie à n'importe quel prix. Si bien que les foudres qui ne trouvaient preneur à aucun prix les années précédentes ont vu celui-ci s'élever rapidement du fait de l'abondance de deux récoltes successives.

de certains accessoires automobile sera moins inélastique à cause de leur caractère de moins grande nécessité. Les études du professeur Stone relatives aux États-Unis confirment ce point de vue (1) :

	ÉLASTICITÉ-REVENU	ÉLASTICITÉ-PRIX
Automobile.....	1,23-2,93	— 1,18- — 4,70
Essence et huile.....	0,15-0,91	— 0,37- — 0,43
Accessoires automobile.....	1,21-1,68	— 1,06- — 3,76

De même, si la demande des places dans les théâtres américains est une demande élastique, estimée à plus de 1,2, celle des programmes dans ces mêmes théâtres est une demande à caractère inélastique, inférieure à 0,80 (2). Le cas de la ficelle et de la moissonneuse-batteuse est encore plus significatif et entrevoyant des possibilités de gain offertes par l'inélasticité du produit accessoire en cas de pénurie, M. Fromont rappelait le proverbe populaire : « Il y a parfois de l'importance à être sans importance » (3).

(1) STONE, *The Role of Measurement in Economics*, Cambridge University Press, table n° 4.

(2) PARADISO, Classification of consumer expenditures by income elasticity, *The survey of current business*, janv. 1945, p. 7.

(3) FROMONT, *Cours de Doctorat, Economie et Législation Rurale*, 1943-1944.

CHAPITRE V

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET SON SIGNE

L'élasticité de la demande étant promue au rang de concept opérationnel, c'est-à-dire d'un concept qui autorise la recherche quantitative, elle va se traduire par un coefficient numérique, essentiellement variable, d'un produit à l'autre. Mais cette valeur numérique va s'accompagner d'un signe algébrique qui, lui, va faire preuve d'une plus grande régularité.

Ce qui ne veut pas dire qu'il n'existe aucun cas aberrant et que le signe dont se trouve affecté tel ou tel coefficient ne soit parfois l'inverse de celui qu'on serait en droit d'attendre. C'est pourquoi il convient d'examiner quel est le signe habituel des divers types d'élasticité et quels sont les cas où ces signes se trouvent inversés.

I. Les élasticités de la demande et leur signe habituel

L'élasticité-prix et l'élasticité-revenu divergent quant au signe dont sont normalement affectés leurs coefficients. Cela n'a rien qui puisse étonner car un mouvement de l'une de ces grandeurs économiques peut être en toute première approximation assimilée à un mouvement de l'autre en sens inverse en ce qui concerne ses effets sur la demande.

Cournot a le premier établi que la demande est une fonction du prix. Mais le savant économiste ne se contente pas d'une formule aussi évasive et va essayer de déterminer quels sont les caractères de cette fonction. Après avoir décelé celui de continuité, il démontre que cette demande est aussi une fonction décroissante du prix. Fidèle au raisonnement mathématique, Cournot obtient ce résultat par le passage aux conditions aux limites. Lorsque le prix tend vers zéro, la demande tend vers l'infini sans jamais l'atteindre cependant, car la quantité débitée d'une denrée est toujours limitée, même si elle s'offre gratuitement. A l'inverse, si le prix tend vers l'infini, la demande s'annulera plus ou moins rapidement, anéantie par un prix trop élevé. Ainsi, les quantités demandées varient en sens inverse du prix et tout coefficient qui veut exprimer cette relation doit être pourvu d'un signe négatif.

Le caractère décroissant de la demande en fonction du prix a été analysé plus avant à l'époque contemporaine, et la plus célèbre de ces analyses est celle que donne Hicks dans « *Value and Capital* » (2). C'est par le jeu combiné de deux effets distincts, l'effet de substitution et l'effet de revenu

(1) COURNOT, *Principes de la théorie des Richesses*, p. 94 et suiv.

(2) HICKS, *op. cit.*, p. 26 et suiv.

que cet auteur explique l'action d'une variation de prix sur la demande. L'effet direct, l'effet de substitution constitué dans le pouvoir concurrent accru d'un bien dont le prix a diminué par rapport à celui des autres biens entraîne une augmentation des quantités achetées. A ce premier effet s'en surajoute un second, l'effet de revenu, effet indirect provenant du surcroît de pouvoir d'achat que procure aux sujets économiques la baisse du prix d'un produit. Mais si le résultat de l'effet de substitution n'est pas douteux, on peut par contre se demander en quel sens va jouer l'effet de revenu?

Le plus souvent cet effet de revenu va lui aussi entraîner un accroissement des quantités acquises sans que l'on puisse cependant exclure l'hypothèse inverse. Mais le professeur Hicks considère — sans d'ailleurs s'expliquer nettement à ce propos — que cet effet revenu est faible par rapport à l'effet de substitution. Si bien que quel que soit le sens dans lequel va jouer l'effet revenu, son rôle n'est que secondaire à côté de l'effet de substitution et la demande sera toujours une fonction décroissante du prix.

Si du plan de l'analyse micro-économique, nous passons au plan du marché, nous découvrons une raison de plus de croire à la décroissance de cette fonction. Cette raison il faut la chercher du côté de l'inégalité de la répartition des revenus et de la structure de cette distribution économique. Dupuit, dans une image toute militaire, constatait que la répartition des richesses ressemblait à ces pyramides de boulets que l'on voit dans les parcs d'artillerie. Aussi lorsque le prix d'un quelconque bien économique s'affaisse progressivement, ce bien devient-il accessible à des couches de plus en plus larges de consommateurs. Là, se situe très exactement le progrès économique. Comme l'a écrit Schumpeter : « la reine Élisabeth possédait des bas de soie. L'achèvement capitaliste n'a pas consisté spécifiquement à procurer aux reines davantage de ces bas, mais à les mettre à la portée des ouvriers d'usine, en échange de quantités de travail constamment décroissantes (1) ».

Aussi longtemps que la répartition des revenus aura sa physionomie actuelle, la fonction de la demande y puisera un élément de décroissance par rapport au prix.

Le prix imprime donc à la demande des variations de sens inverse aux siennes. La demande augmente lorsque le prix diminue, et diminue quand il vient à augmenter. Le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au prix est donc de signe négatif.

Tout autre est l'action du revenu. Lorsqu'une augmentation de revenu se produit, le bénéficiaire est incité à augmenter ses achats. Les besoins humains étant imparfaitement satisfaits et le revenu délimitant étroitement cette satisfaction, il apparaît comme un élément contraignant. Toute augmentation de revenu constitue donc une atténuation à cette contrainte et va donc libérer un peu plus le sujet économique en lui permettant d'acquérir davantage de biens et de demander davantage de services. Une réduction de la demande et des achats est aussi le corollaire inévitable de toute réduction

(1) J. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, trad. G. Fain, Payot, 1951, p. 144.

de revenu quoique l'épargne et l'appel au crédit à la consommation puissent amortir le lien entre revenu et dépense. La corrélation qui existe entre le revenu et la demande est du type positif. Le coefficient d'élasticité de la demande par rapport au revenu est normalement affecté du signe positif.

Mais le normal, le générique n'exclut pas le particulier et l'aberrance dans le domaine économique. Dans certains cas en effet, les coefficients d'élasticité se trouvent pourvus de signes algébriques contraires à ceux auxquels les normes habituelles permettaient de s'attendre.

II. Les élasticités de la demande et leur signe aberrant

Les divers cas où une aberrance apparaît dans le signe des coefficients d'élasticité peuvent être rangés sous trois rubriques : l'effet de Giffen, l'effet de Veblen, l'effet de spéculation,

1. L'EFFET DE GIFFEN

Toute hausse du prix engendre une diminution de la demande. C'est à cette règle d'évidence que le paradoxe de Giffen entend porter un démenti en montrant qu'il n'y a pas là une véritable loi économique et que la demande de certains biens, dans des circonstances nettement définies, peut faire apparaître un mouvement inverse : une augmentation de la demande corrélative à une augmentation du prix.

Ce fait rapporté par maints chroniqueurs et maints observateurs a pris dans la littérature économique le nom d'effet de Giffen, l'un des premiers auteurs anglais à avoir rapporté le phénomène. « Plus le pain est cher, plus on en consomme », telle est l'expression triviale du paradoxe de Giffen. Notons que la réaction inverse peut avoir lieu et une diminution du prix de la margarine engendrer une diminution de la demande de ce produit.

Comment expliquer ce phénomène, objet de tant de curiosité ? Ici encore, l'analyse du professeur Hicks nous sera d'un secours certain. L'effet revenu ne joue pas toujours dans un sens bien déterminé. Il est susceptible en cas de hausse des prix d'aboutir aussi bien à une augmentation qu'à une diminution des quantités demandées. Et le paradoxe de Giffen va se trouver réalisé lorsque l'effet de revenu agira en sens contraire à l'effet de substitution et l'emportera sur lui en importance.

« Plus le pain est cher et plus on en consomme » constatent les chroniques de l'Ancien Régime avec une pointe d'étonnement et de découragement tout à la fois, devant un problème économique qui paraît aussi insoluble que la quadrature du cercle.

(1) Sur l'effet de Giffen, la question de savoir s'il s'est effectivement réalisé dans les siècles antérieurs aux nôtres, cf. la controverse qui s'est située dans *The Journal of Political Economy*, et plus particulièrement G. STIGLER, Notes on the History of the Giffen Paradox, *Journal of Political Economy*, 1947, p. 152-156.

Que se passait-il donc? Le pain constituait alors la denrée alimentaire de base, celle qui apaisait la faim des populations et occupait un pourcentage important dans les budgets familiaux. Lorsque la récolte était déficiente, le prix du blé et par ricochet celui du pain allait en augmentant. Devant les revenus demeurés inchangés, la condition des consommateurs ne pouvait qu'empirer et il en serait de même aujourd'hui. Mais comment cet appauvrissement allait-il se concrétiser : le processus normal voudrait que les autres dépenses demeurent inchangées et que la réduction du standard de vie se réalise par une diminution des achats de pain qui contrebalancerait l'augmentation du prix. Mais ce mécanisme si normal aujourd'hui est anachronique pour une période où le niveau de vie est voisin du minimum physiologique. Le pain représentant un pourcentage fort élevé de la consommation alimentaire, la réduction des quantités achetées ne peut être envisagée, car ce serait réduire la famille à la sous-alimentation et peut-être à la famine.

L'individu est donc obligé de maintenir sa demande de pain, et même de l'augmenter, car la dépense occasionnée par l'achat de la ration initiale devient si considérable qu'il ne lui est plus loisible avec le reliquat de se porter acquéreur de denrées plus chères. Cette augmentation du prix du pain oblige à reconsidérer toute la distribution des diverses dépenses et aboutit à une augmentation des quantités de pain consommées.

Si de nos jours l'effet de Giffen ne se rencontre plus, du moins dans les pays économiquement évolués, certains vestiges psychologiques demeurent et la hausse du prix du pain est le symbole même de l'appauvrissement. Et c'est là la source des difficultés qui jaillissent chaque fois qu'il s'agit de fixer le prix de cette denrée. Il est d'ailleurs curieux de constater dans ces controverses que soulève la fixation du prix du blé, l'emploi d'arguments rappelant quelque peu l'effet de Giffen. M. Halle (1) dans un article relatif à la détermination du prix du pain, déclare en effet, qu'augmenter le prix du gros pain, c'est augmenter la demande de ce produit, rendre possible sa substitution au pain de luxe et aboutir à l'enrichissement des consommateurs par le remplacement des calories coûteuses par des calories à bon marché.

Cependant il convient de préciser davantage les conditions qui doivent se trouver réunies pour que l'effet de Giffen puisse apparaître.

Un des premiers auteurs qui ait eu nettement conscience que la demande pouvait dans certains cas être une fonction croissante du prix, fut Pareto (2). L'analyse mathématique lui révélait ce cas comme possible. Existait-il réellement et à quelle condition? Pareto le pense et pose une condition assez vague : le bien considéré doit être dans un rapport de concurrence avec les autres biens. Condition très compréhensive et peu significative puisque l'effet de Giffen d'écoule d'un effet de revenu et que par rapport au revenu tous les biens apparaissent comme étant concurrents entre eux. Des conditions plus précises doivent se trouver réunies pour que se réalise le paradoxe de Giffen.

(1) P. HALLE, Le Prix du Blé, *Economie Contemporaine*, juin 1951, p. 2 et suiv.

(2) PARETO, *Cours d'Économie Politique*, t. II, p. 338-339.

Tout d'abord, il est nécessaire que l'effet de revenu soit considérable pour qu'il puisse prendre le dessus sur l'effet de substitution. Ce qui implique que les sommes déboursées pour l'achat du bien susceptible de faire apparaître un effet de Giffen, doivent être fort élevées relativement au revenu. C'est seulement dans ce cas que l'augmentation du prix d'un produit affectera notablement le pouvoir d'achat représenté dans un budget et obligera à une réduction sensible du niveau de vie. Plus est importante la fraction du revenu affectée à l'achat d'un seul bien, et plus est grand le risque d'appauvrissement encouru en cas d'augmentation du prix de ce bien. Lorsque le revenu se fractionne en un grand nombre de dépenses d'importance voisine, l'augmentation du prix de l'un des biens constituant un de ces postes de dépense ne provoquera qu'une infime réduction de revenu. Et telle étant la structure des budgets dans le monde occidental, la première condition nécessaire à l'apparition d'un effet de Giffen fait aujourd'hui défaut.

Mais cette première condition, pour aussi nécessaire qu'elle soit, ne saura suffire. Non seulement l'effet revenu doit être important, mais il doit en outre jouer dans un sens contraire à celui qui lui est habituel. L'élasticité-revenu est de signe positif, le revenu et la demande variant normalement dans le même sens. Ici cette diminution de revenu à laquelle aboutit l'augmentation du prix devrait entraîner une réduction de la demande. Or il n'en est rien car l'élasticité-revenu tout comme l'élasticité-prix comporte des exceptions au principe. Lorsque l'effet de Giffen se produit, c'est que l'élasticité-revenu est négative. Elle l'est souvent à la hausse où une augmentation de revenu aboutit souvent à une diminution de la demande d'un certain bien grâce à la possibilité ouverte par cet accroissement de revenu de leur substituer des biens de qualité supérieure. Et plus une civilisation économique est prospère plus sont nombreux les biens qui rentrent dans cette catégorie, certains d'entre eux disparaissant même du marché lorsque les revenus les plus faibles ont atteint un certain standing. L'étude des biens inférieurs nous donnera l'occasion de retrouver ces cas où l'élasticité-revenu prend le signe négatif, normalement réservé à l'élasticité-prix.

Une troisième condition doit se trouver réunie pour que l'effet de Giffen puisse jouer. Le coefficient d'élasticité doit être faible, signe indubitable d'un effet de substitution réduit et que peut annihiler l'effet revenu. Possibilité de substitution réduite, due à la nature même du produit, celui-ci a des qualités intrinsèques qui lui sont spécifiques et que l'on ne retrouve pas ou qu'on retrouve très mal ailleurs. Tel sera le cas du pain, des pommes de terre, du sucre. Mais cette difficulté de substitution peut tenir aussi à des éléments économiques, au prix notamment. Malgré son augmentation, le prix des denrées soumises à l'effet de Giffen reste relativement bas par rapport au prix de celles qui les entourent. Sinon le consommateur aurait intérêt à effectuer une substitution, à troquer les denrées dont le prix n'a pas varié contre celles dont le prix s'est élevé.

La réunion de ces trois conditions est nécessaire pour donner naissance à l'effet de Giffen. Mais l'existence d'une courbe de demande croissante avec le prix a été mise en doute. D'aucuns ont déclaré qu'elle n'avait jamais existé

pour l'ensemble d'un marché. Que son existence soit douteuse dans les pays à niveau de revenu élevé, cela n'est pas contestable. Les conditions nécessaires ne se trouvent pas alors réunies. Mais qu'un tel état de choses ait pu exister un jour est une affirmation fort valable. Bien sûr, on ne peut fournir aucune vérification statistique d'une telle proposition, mais les conditions économiques étaient telles que l'effet de Giffen pouvait fort bien apparaître. N'oublions pas en effet que jusqu'au milieu du XIX^e siècle, la dépense de pain emportait une fraction considérable du budget familial. Levasseur estime cette dépense à 318 francs sur un budget annuel de 670 francs. Ainsi 45 % du revenu se trouve utilisé pour le seul achat du pain. Une hausse du prix du pain de 20 % réduisait donc le pouvoir d'achat de 10 %. Et il est probable que le caractère massif de la dépense de pain était encore plus accentué dans l'ancienne France. Vauban, dans la dîme royale, nous apprend que la dépense de méteil s'élevait à 60 livres par an pour une dépense totale de 90 livres environ, chez une famille de travailleurs comprenant quatre personnes. Les deux tiers des dépenses sont donc représentés par le seul achat de pain et de farine (1).

La politique annoncière de l'Ancien Régime, s'explique lumineusement si l'on admet l'effet de Giffen. Les classiques ont raisonné sur des prix en équilibre ou sur des tendances à l'équilibre. L'économie rurale nous apprend à penser en termes de déséquilibre des prix comme elle l'avait déjà appris à la monarchie. L'effet de Giffen implique, non un retour au prix d'équilibre, la demande se restreignant lorsque le prix augmente, mais un processus cumulatif d'un déséquilibre qui va s'amplifiant. L'augmentation des prix et des quantités s'entraînent réciproquement dans une ronde infinie. Seule la famine et le vide qu'elle opère peut venir briser ce cercle vicieux. Et nul ne peut nier que ce soit là une solution extrême.

Aussi comprenons-nous les précautions de la politique monarchique en matière de grains. Réduction des surfaces cultivées pour d'autres produits de telle sorte que les céréales ne soient **pas** délaissées, interdiction des exportations, entraves à la libre circulation des grains, création de greniers et stockage, tout cela a pour but de prévenir l'apparition de l'effet de Giffen avec toutes les conséquences qu'il entraîne. Et avec quelles hésitations, quelle relativité, quel luxe de conditions et de restrictions, la monarchie levait-elle, pour une durée toujours très strictement limitée, l'interdiction d'exporter des grains, lorsque le jeu de la loi de King soulevait la récrimination des campagnes.

Ainsi l'effet de Giffen nous offre-t-il un cas inactuel peut-être, mais fort intéressant, où le coefficient d'élasticité de la demande se trouve muni du signe inverse à celui qui est habituellement le sien. Mais là ne se bornent pas les cas d'aberrance.

(1) Cité par FOURASTIÉ, *Machinisme et Bien-Être*, Éditions de Minuit, p. 38 et suiv.

2. L'EFFET DE VEBLEN (1)

L'effet de Veblen — du nom du grand institutionaliste américain — est de toute autre nature que l'effet de Giffen. Certes l'effet de Veblen se traduit aussi par un coefficient d'élasticité de signe contraire au signe habituel, car le propre de cet effet c'est d'entraîner une corrélation positive entre le prix et les quantités. L'effet de Veblen, tout comme l'effet de Giffen, trouve une des conditions de sa réalisation dans l'importance et le volume du revenu. Mais son assise est différente : alors que l'effet de Giffen exerce son emprise sur les biens de grande consommation, ceux que la littérature anglo-saxonne qualifie dans une formule expressive de « poor man goods », ce sont au contraire les biens de luxe, les biens d'ostentation qui donnent naissance à l'effet de Veblen. L'effet de Giffen a son origine dans un appauvrissement, il suppose un standard de vie peu élevé ; au contraire seule l'aisance et la facilité offertes par des revenus confortables peuvent ouvrir la voie à l'effet de Veblen. Sous l'empire de ce dernier effet, un objet n'est pas recherché en lui-même et pour lui-même, mais en raison de son prix, de la signification sociale de son achat.

Les groupes sociaux qui se situent au sommet de la hiérarchie cherchent à se réserver l'exclusivité de tel ou tel bien de luxe qui seront achetés à cause de leur prix élevé et du rang que confère une telle acquisition. La mentalité du parvenu, du nouveau riche est particulièrement typique à cet égard, qui se précipite avidement sur ces achats à signification sociale avant de satisfaire des besoins plus essentiels de confort et qui ne manque pas à l'occasion de glisser le mobile même de ces achats : le prix élevé.

L'effet de Veblen touche donc à la psychologie sociale : la valeur ostentatoire d'un bien sera d'autant plus élevée que ce bien se trouvera réservé à une minorité plus étroite. Et le maintien d'un prix très élevé est la seule façon d'opérer cette sélection. Le prix étant la cause même de la demande, toute baisse de prix ne peut ici qu'entraîner une diminution de la demande. Dès que le bien prend un caractère équivoque, dès qu'il peut y avoir quelque doute sur la richesse et le rang social que sa possession confère, un tel bien voit sa demande fléchir. Ce bien va se banaliser, un autre le remplacera dans son rôle. Cependant une demande nouvelle va se développer avec l'abaissement du prix puisque celui-ci va rendre le bien accessible à de nouvelles couches de consommateurs. Ceci compensera-t-il cela ? La réponse est fonction de la distribution des revenus, du caractère d'ostentation plus ou moins accentué du bien et de la psychologie des classes sociales. Plus la classe riche sera importante, plus l'utilité du bien dérivera de sa valeur ostentatoire, plus seront rapides et avisées les réactions des classes sociales, et plus l'effet de Veblen aura de l'extension. Peut-il en avoir assez pour être à l'origine d'une courbe de demande croissante sur toute sa longueur ? Cela paraît douteux.

Cependant quelle que soit la réalité de l'effet de Veblen, son influence

(1) Cf. sur l'effet de Veblen : LEIBENSTEIN, Badwagon, snob and Veblen effects on the theory of consumers demand, *Quarterly Journal of Economics*, mai 1950, p. 183.

pratique n'est pas nulle. Certains pratiquent une politique qui implique la croyance à l'existence de cet effet. La publicité des Palaces sur la Côte-d'Azur attestait un effet de Veblen, qui tirait argument de leur cherté. Certains hôtels annonçaient que leur prix était imbattable et qu'aucun autre établissement n'offrait dans la ville des prix aussi élevés. Le malthusianisme économique est le plus souvent pratiqué pour des denrées de première nécessité chez lesquelles le coefficient de saturation du marché est très élevé et qui sont sujettes à l'effet King. Le caractère pénible de ce malthusianisme économique a suscité des réactions violentes et sentimentales qui ne sont pas toujours en accord avec l'importance du phénomène.

Mais à ce malthusianisme auquel se sont adonnés les producteurs agricoles de denrées de grande consommation, s'ajoute un malthusianisme portant sur les produits de luxe. L'effet King explique cette politique dans l'un et l'autre cas. Mais alors que dans le premier cas, il est soutenu par la saturation du besoin et l'impossibilité devant laquelle on se trouve d'élargir la demande, dans le second cas, c'est l'effet de Veblen, une réaction psychologique, qui en constitue la source. Telle est la politique du syndicat du diamant. Ce dernier a une valeur essentiellement ostentatoire. Elle repose certes sur les qualités naturelles de ce bien, mais c'est surtout son prix élevé qui fait vendre le diamant. S'il se vulgarise, d'autres biens le détrôneront et son prix risque de baisser progressivement à la recherche d'une demande qui se dérobera au fur et à mesure.

Aussi le syndicat du diamant pratique-t-il une politique de restriction de l'offre, afin d'éviter tout mouvement de baisse du prix qui, craignent-ils, pourrait aboutir à l'avilissement complet de leur produit. L'effet de Veblen et l'hypothèse d'un coefficient d'élasticité positif constituent et l'explication théorique d'une telle pratique et la justification logique de cette politique.

Certains phénomènes proches de l'effet de Veblen sont révélés par l'observation économique. L'exemple de ces biens qui sont dédaignés par le consommateur lorsque leur prix est bas et qui se vendent facilement lorsque leur réapparition sur le marché s'opère à un prix plus élevé, nous présente un cas de ce genre. Ici l'ignorance et la routine du consommateur sont en cause. Ce consommateur a pris l'habitude d'identifier prix élevé et qualité, sa méfiance est telle que la modicité du prix le détourne de l'achat alors que la cherté le met en confiance. De telles réactions existent dans la vie économique. Sont-elles assez généralisées pour modifier la physionomie d'ensemble de la courbe et le coefficient d'élasticité? Il ne le semble pas. Mais une tendance existe qui peut exercer un jour un effet considérable; les germes latents d'aujourd'hui peuvent, les circonstances aidant, devenir les réalités de demain.

Tel a été le cas d'un autre effet qui a abouti lui aussi à une élasticité-prix positive : l'effet de spéculation.

3. L'EFFET DE SPÉCULATION

Le chapitre précédent nous avait permis de considérer la demande spéculative comme un facteur d'élasticité. Si la spéculation du type classique, celle qui joue un renversement dans le mouvement des cours, accroît l'élasticité de la demande, la spéculation qui mise sur un renforcement des tendances observées a un effet contraire : elle aboutit à augmenter l'inélasticité de la demande et à lui conférer même une élasticité à rebours.

Une perspective de hausse des prix prenant naissance dans un début de hausse entraîne une augmentation de la demande aussi longtemps que celle-ci trouve les moyens d'achat nécessaires à son expression. La baisse des prix, lorsqu'elle conduit les individus à penser que ce mouvement va se poursuivre, provoque non pas une augmentation de la demande comme l'indique le schéma classique, mais une réduction de cette demande, chacun différant ses achats avec le secret espoir de les réaliser à des conditions plus avantageuses par la suite. Nous sommes là en présence d'une élasticité-prix qui est alors négative.

Objectera-t-on qu'il y a là des circonstances exceptionnelles, que celles-ci entraînent un déplacement de la courbe de la demande tout entière et qu'il serait hardi de représenter la demande par une courbe qui traduirait des variations parallèles des prix et des quantités? Objectera-t-on que de telles courbes peuvent représenter la demande des matières premières et des biens de production faite par les entrepreneurs, gens à l'esprit éveillé et scrutant l'évolution de la conjoncture avec attention, mais qu'elle ne saurait traduire le comportement irrationnel et fantaisiste des consommateurs, qui se laissent docilement porter par l'ambiance économique collective et par l'événement.

Ces objections paraissent périmées. La première pouvait avoir du poids dans une vie économique où l'inflation était un phénomène transitoire et éphémère, cédant au bout d'un certain temps la place à un état de stabilité économique. Les réactions spéculatives cessent dès qu'un état de calme économique s'établit pendant une certaine période. La courbe de la demande, un instant troublée, reprend une allure plus calme et une physionomie plus habituelle.

Mais tel n'est plus le cas dans l'économie contemporaine où le souvenir de la crise économique des années trente se combine avec les rudes enseignements que les individus ont tiré de l'inflation. La politique d'inflation continue et contenue, actuellement en vogue consiste à côtoyer l'inflation proprement dite. Que l'une des diverses pressions inflationnistes voit son intensité croître et l'on tombe dans l'inflation elle-même. Dès les premiers signes les individus, instruits par l'expérience accélèrent leurs achats, anticipent leur demande. La seule déclaration de la guerre en Corée a suffi à déclencher un tel mécanisme, avant même que toute augmentation de prix se soit manifestée.

Et lorsque l'augmentation de prix se manifeste, loin de réfreiner le gonflement de la demande, elle va au contraire l'accentuer, puisqu'elle se présente comme la confirmation, la vérification expérimentale des prévisions faites

par l'agent économique. Comment renoncerait-il à une attitude basée sur des expectations que les faits confirment si pleinement? La hausse engendrera la hausse aussi longtemps que l'épuisement des disponibilités monétaires ne viendra mettre un terme à ce processus cumulatif.

Mais cette politique l'inflation ne l'accepte pas elle-même; un peu honteuse, elle ne se montre pas à visage découvert. Au contraire, elle se réclame d'une politique de baisse des prix. Quoique la croyance en cette baisse soit quelque peu émoussée, le souvenir de la grande dépression est cependant trop vif pour que l'on puisse tenir un tel phénomène pour impossible. Tout commencement de baisse est interprété comme l'avènement d'un résultat publiquement proclamé comme étant celui recherché, et l'opinion sera portée à croire à l'accentuation de ce mouvement. Aussi la demande loin de se gonfler va-t-elle au contraire se réduire. Ce phénomène a été constaté dans tous les pays lors de la stabilisation monétaire de l'année 1949 et une légère recession s'était alors produite dans les diverses économies nationales.

Il n'y a pas là un type de réaction qui soit l'apanage des seuls entrepreneurs, des seuls chefs d'entreprise, attentifs aux moindres fluctuations économiques. Les consommateurs ont eux aussi trop ressenti les avatars économiques pour ne pas avoir été sensibilisés à leur égard. Les intérêts économiques en un siècle de bouleversements rapides sont plus impérieux qu'ils ne l'étaient autrefois; on a pu parler d'une obsession de l'économie dans le monde moderne; toute impulsion aura des effets d'autant plus considérables qu'elle trouve aujourd'hui un milieu plus sensibilisé. Et cette sensibilité exacerbée au moindre mouvement du prix, explique les profonds remous qu'il a suscité; l'horizon économique des individus, instruits par l'expérience, s'étend : la prévision commande et détermine la réaction immédiate et cette prévision change parallèlement aux variations du prix.

Ceci explique ce mouvement de bascule et d'oscillations qu'on a pu constater dans ce nouvel âge économique, mouvement dans lequel le prix et la demande suivent une ligne parallèle. Les réponses aux fluctuations dans le court terme en arrivent à masquer les réactions normales de la demande face au prix. L'esprit de spéculation, c'est-à-dire de prévision économique, n'est plus l'exclusivité des seuls entrepreneurs mais a gagné l'ensemble des sujets économiques.

Si les mouvements alternés de hausse et de baisse, se produisent à une cadence rapide, empêchant l'apparition de tout trend ou du moins hachant ce trend par une série de mouvements alternés et brefs, il est à présumer que les séries statistiques annuelles pourraient bien nous livrer des coefficients d'élasticité-prix négatifs.

De tels coefficients résultent d'ailleurs d'études statistiques déjà faites. Une étude sur le marché de gros du textile, appuyée au reste sur une technique très savante, permet à M. Fourgeaud de calculer l'élasticité de la demande sur le marché français durant la période 1920-1938 et de nous montrer que le coefficient d'élasticité-prix est égal à 0,24 (1). Ce coefficient est positif,

(1) FOURGEAUD, Le Problème des Régressions Multiples, *Bulletin Mensuel de la Statistique*, Supplément oct.-déc. 1950, p. 404-423.

la demande de textile sur le marché de gros est une fonction croissante du prix. Par ailleurs, l'élasticité-revenu est beaucoup plus élevée puisque son coefficient atteint 0,93, ce qui signifie que la demande est beaucoup plus sensible à la conjoncture générale que traduit le revenu, qu'au mouvement particulier du prix des textiles eux-mêmes.

Le xx^e siècle économique, à cause de ses brusques mouvements de conjoncture, va-t-il renverser les régularités économiques les mieux établies ? La demande va-t-elle apparaître comme une fonction croissante du prix ? Le fait que les individus soient plus sensibles aux variations du niveau général des prix qu'à celles du prix des divers biens en particulier, en serait la cause. La question vaut certainement d'être posée.

Cf. dans le même sens : LOMAX, *The Demand for Textil, The Manchester school*, janv. 48, p. 46.

BRANBILLA : cité par ROY, *La Demande des Biens Indirects, Econometrica*, 1951, p. 467

TITRE II

INVESTIGATION STATISTIQUE

« We should not indulge in high hopes of producing rapidly results of immediate use to economic policy or business practise... »

« For as long as we are unable to put our argument into figures, the voice of our schemes although occasionally it may help to dispel gross error will never be heard by political men. They are by instinct econometricians all of them, in their distrust of anything not amenable to exact proof. »

(Schumpeter : *Econometrica* 1933.)

La recherche quantitative, quelles que soient les difficultés qu'elle présente et le caractère austère du travail auquel elle oblige, est pleine de séduction pour l'économiste. Celui-ci a toujours un peu souffert d'un complexe d'infériorité à l'égard de ses confrères des sciences physiques. Le chiffre et la précision factice ou réelle qu'il représente a donc beaucoup d'attraits pour l'économiste. Et les études statistiques, parties à la recherche des coefficients d'élasticité, prolifèrent.

On ne saurait attribuer à ces données chiffrées une valeur absolue; et ceci pour plusieurs raisons.

On a souvent évoqué les difficultés techniques de la recherche : imperfection des statistiques dans leurs données, lacunes, erreurs tenant à tout ce que peuvent avoir d'imparfait les méthodes de sondage et d'enquête destinées à recueillir « la matière première ». Difficultés dans le traitement de ces données dans un domaine comme celui de la demande où de nombreuses variables interfèrent et où l'interprétation des résultats est donc délicate. Mais tout ceci paraît objection mineure et les recoupements statistiques démontrent par leur concordance qu'il ne faut rien exagérer en ce qui concerne des obstacles que le progrès incessant des sciences statistiques lève peu à peu.

Plus grave serait l'erreur qui consisterait à se méprendre sur la nature même de ces coefficients. Ceux-ci n'ont pas une valeur absolue, non tellement à cause des erreurs techniques, mais bien plutôt à cause de la nature du phénomène économique. Celui-ci en effet, a pour caractère essentiel d'être psychologique et historique. C'est une réaction de l'homme que le coefficient nous décrit et cette réaction est variable : le passé qui n'est rien moins que

quelque chose de mort et d'objectif, mais construction continue de l'homme à l'égard d'un événement antérieur, imprime sa marque à cette réaction.

Comme le remarque M. F. Perroux (1), si les corps ont en physique et en chimie un poids spécifique, en économie, il n'en saurait être de même et l'élasticité de la demande de sucre ou de fer n'est pas spécifique, mais historique. Cela est si vrai que cette élasticité varie selon la durée de la période considérée et que les prévisions faites à partir des calculs statistiques, sont souvent infirmées par les faits. Toute loi est conditionnelle, l'économique n'échappe pas à cette règle, bien au contraire, car dans cette discipline, il est une condition que l'on ne peut ni serrer, ni analyser avec précision, ni dire si elle se trouvera toujours remplie : la psychologie économique sera-t-elle au cours de la période étudiée identique à ce qu'elle était au cours de la période de base. Quoi qu'on ait pu dire des traits fondamentaux de la nature humaine, celle-ci est plus complexe, plus souple que certains ont pu le penser, et cette psychologie économique se complique en même temps que la vie économique devient plus intense et que les problèmes qu'elle pose occupent une place de plus en plus grande dans l'existence d'un individu et d'une collectivité.

Beaucoup de coefficients cités dans cette étude se rapportent à la période de l'entre-deux guerres et sont marqués par le caractère particulier de cette époque que la grande dépression marque si profondément au point de lui donner une singularité troublante. Le calcul des coefficients n'est pas une opération effectuée une fois pour toutes, mais un calcul que l'on doit sans cesse renouveler.

Cette mise au point opérée, il serait injuste de dénier toute valeur à la recherche quantitative. Elle est le plus sûr moyen d'observation dans un domaine où la subjectivité inconsciemment dictée par l'intérêt, la tournure d'esprit ou l'idéologie l'emporte facilement. Le phénomène économique est historique, mais le meilleur moyen de connaître cette historicité, cette évolution dans le temps d'une relation économique, n'est-ce pas de la chiffrer de période en période ? Comment mieux déterminer le comportement économique de l'agriculteur qu'en calculant l'élasticité de ces diverses dépenses par rapport à son revenu ? Certes, demain sera différent d'aujourd'hui, mais qu'importe, nous prolongerons ou renouvellerons le calcul.

La recherche économique est à ce prix ; la liberté humaine aussi. Aussi longtemps que l'homme n'aura pas été réduit au rang d'automate par une dépersonnalisation totale, la science économique n'aura rien de commun avec les sciences exactes. Grandeur et difficulté d'une discipline qui se marque dans la relativité et l'historicité de tout ce qu'elle découvre et dans l'ironie et la dérision dont elle est l'objet.

Le chiffre ne peut que donner le change. Et Schumpeter a raison, l'homme politique et l'homme de la rue sont par instinct des économètres. Mais ne nous leurrions point : si les uns et les autres entendent conserver la liberté à l'homme, ils ôtent par là même tout absolu au chiffre. La relativité du phénomène économique est signe de notre liberté.

(1) F. PERROUX, *Science de l'Homme et Science Économique*, p. 35.

Comment les hommes usent-ils de cette liberté économique ? C'est ce qu'une recherche quantitative est seule capable de nous apprendre. Comment le consommateur utilise-t-il ses ressources, comment dépense-t-il son revenu ? Des changements dans les divers postes du budget du consommateur vont dépendre l'état des marchés et la recette des producteurs, fonction des possibilités d'absorption de ces consommateurs.

Aussi convient-il d'étudier dans deux parties :

Élasticité de la Demande et Mécanisme d'Utilisation du Revenu;

Élasticité de la Demande et Mécanisme de Détermination du Revenu.

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE

ET

LE MÉCANISME D'UTILISATION DU REVENU

Les divers actes de la vie économique ne se réduisent pas à l'unité. L'acte de production et la psychologie qu'il implique sont profondément différents de l'acte de consommation alors que le même homme accomplit pourtant ces deux séries d'actes économiques. Certes, le tempérament d'entrepreneur peut marquer le comportement de tel individu lorsque celui-ci dépense son revenu mais, d'une façon générale, ces deux séries d'activités économiques sont opérées dans une ambiance, dans un cadre, avec une attitude d'esprit bien différente. On les a opposées comme on oppose le rationnel à la fantaisie, l'impulsion au calcul. Il semble que nous nous trouvons en face de deux agents économiques distincts. Le gain du revenu impose une contrainte et une rationalité poussée, sa dépense est libération, expression de l'homme.

Cependant, une exception notable apparaît à cette règle. Il s'agit d'un monde qui conserve des caractères bien particuliers, celui des agriculteurs. Dans l'activité agricole, ces deux types d'actes économiques, production et consommation, demeurent étroitement imbriqués, l'exploitation coïncide avec l'unité de consommation qu'est la famille. L'agriculture, a-t-on dit, est un mode de vie : cela provient de cette compénétration entre les activités de production et celles de consommation, qui est telle qu'on ne peut les dissocier. Le comportement de l'agriculteur se présente comme un tout monolithique et original. Il convient donc de lui réserver une étude à part, à côté de celle consacrée au consommateur proprement dit.

PREMIÈRE SECTION

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET LE REVENU DU CONSOMMATEUR

Percevoir un revenu n'est pas une fin en soi, sauf pour l'avare. Le revenu se traduit normalement par une dépense. Quelle est la fraction du revenu qui est ainsi dépensée, quels sont les divers postes du budget entre lesquels se répartit ce revenu? Ce sera là l'objet de cette étude.

Mais au lieu de poser ces problèmes sous un angle statique, on peut considérer l'évolution des dépenses en fonction d'un accroissement ou d'une diminution de revenu. Les tendances du développement économique seront ainsi plus visibles. Le calcul des diverses élasticités nous fournira ces renseignements : rapports entre variation relative du revenu et variation relative de la dépense totale, élasticités de la demande des denrées alimentaires et des grandes catégories de dépenses.

Toute une gamme de recherches s'est donné libre cours dans ce domaine et a abouti à des résultats intéressants qu'il convient de regrouper et d'exposer.

CHAPITRE PREMIER

LA PROPENSION MARGINALE À CONSOMMER

Tout individu opère dans le revenu dont il dispose une scission, une fraction de ce revenu est consacrée à la dépense, l'autre à l'épargne. Le rapport entre ces deux termes est-il un rapport fixe, un rapport qui demeure constant quelles que soient les variations que subit ce revenu ? Une augmentation de revenu provoque-t-elle une augmentation proportionnelle de la dépense ? Ou bien le rapport entre la dépense et le revenu se modifie-t-il en fonction et sous l'influence de ce dernier.

Keynes avait l'habitude de forger le vocabulaire dont il avait besoin. Ainsi la propension à consommer par quoi il entend caractériser la relation entre la dépense et le revenu.

La propension à consommer indique le rapport entre la dépense totale et le volume du revenu. Elle s'exprime dans la formule :

$$d = \frac{D}{R}$$

Mais Keynes parle surtout de la propension marginale à consommer, c'est-à-dire du rapport entre l'augmentation du revenu et l'augmentation de la dépense qu'il provoque. La propension marginale à consommer est égale à :

$$\frac{dD}{dR}$$

Le succès du concept keynésien a été tel que bien souvent on ne s'est pas avancé dans ce domaine jusqu'au calcul de l'élasticité de la dépense totale par rapport au revenu, élasticité qui s'exprime en valeur relative et qui a pour formule :

$$\eta = \frac{dD}{dR} \cdot \frac{R}{D}$$

L'élasticité de la dépense totale est donc le produit de la propension marginale à consommer par l'inverse de la propension simple. Force nous est donc dans ce chapitre de considérer la propension marginale à consommer aux lieu et place de l'élasticité proprement dite. La distance n'est pas considérable entre ces deux concepts et le passage de l'ajustement linéaire à l'ajustement logarithmique suffit à nous faire franchir la distance qui les sépare.

D'ailleurs, lorsque les chercheurs abordent le problème en sens inverse, lorsqu'ils envisagent les variations de l'épargne en fonction du revenu, c'est

bien souvent à la notion d'élasticité dans toute sa pureté statistique qu'ils font appel. Aussi sera-t-il indifféremment question dans cette étude, d'élasticité proprement dite et de propension.

Longtemps ce phénomène économique de la répartition du revenu entre la dépense et l'épargne ne souleva que peu de polémiques. L'épargne, vertu du point de vue moral, apparaissait au point de vue économique comme désirable, condition nécessaire de tout accroissement du capital national.

Keynes devait être amené à remuer la question. La demande effective étant pour l'économiste anglais la quantité globale essentielle, celle à partir de laquelle se meut toute l'économie et qui détermine si l'équilibre atteint sera un équilibre de plein-emploi ou de sous-emploi, il lui réserve une étude attentive. La demande des biens de production lui paraît dépendre de l'incitation à investir, elle-même provenant de l'efficacité marginale du capital qui n'est pas étrangère au taux de l'intérêt, ni à la préférence pour la liquidité. Quant à la demande des biens de consommation, c'est la propension à consommer, et du point de vue dynamique la propension marginale à consommer qui en règle l'importance.

Et Keynes élève cette propension à consommer au rang de variable indépendante. Il va émettre certaines propositions relatives à cette propension et réclame le recours à la vérification statistique. Cependant ces propositions keynésiennes rencontrent certaines limites et ne s'avèrent valables que dans le cadre de certaines conditions assez restrictives.

Aussi allons-nous exposer les résultats statistiques en les groupant autour du dyptique :

la vérification statistique de la proposition de Keynes;
les limites de la proposition de Keynes.

1. La vérification statistique de la proposition de Keynes

Pour Keynes, la propension à consommer n'est pas une quantité économique constante. Elle est une fonction du revenu, une fonction croissante puisque les sommes dépensées augmentent lorsque le revenu en fait autant. Mais la dépense totale augmente-t-elle en proportion? Keynes ne le pense pas : toute augmentation de revenu n'entraîne, ni en valeur absolue, ni en valeur relative, un accroissement égal de la dépense. L'effet ne moule pas son intensité sur celle de la cause, l'élasticité de la dépense totale par rapport au revenu est dans l'esprit de Keynes inférieure à l'unité.

Les fluctuations de la dépense sont moindres que les fluctuations du revenu. La pensée de Keynes est souvent diffuse et contournée. Cependant, sur la propension à consommer, Keynes a précisé ses idées en ces termes : « Si vous vous en référez à la page 96 de mon ouvrage, vous verrez que ce que j'appelle la loi de la propension à consommer est le fait que lorsque le revenu s'élève, le montant absolu de l'épargne augmente aussi, ce qui revient à dire que la somme dont le revenu se trouve accru ne sera pas dépensée dans sa totalité. A la page suivante, je donne les motifs pour lesquels on peut s'attendre en

régle générale à ce qu'une plus grande proportion du revenu réel soit épargnée lorsque celui-ci s'élève; mais c'est là une simple opinion qui réclame plus de confirmation statistique que je n'ai pu lui en donner jusqu'ici » (1).

Keynes est donc très affirmatif en ce qui concerne la propension à consommer, mais il admet que ses affirmations sont purement intuitives lorsqu'elles visent la propension marginale.

Tout accroissement de revenu entraînera une augmentation de l'épargne. Mais la propension marginale, l'élasticité de la dépense par rapport au revenu seront-elles plus faibles à un niveau de revenu élevé qu'à un niveau de revenu inférieur, voilà ce que Keynes s'autorise à écrire mais ne s'autorise pas à élever à la dignité d'une loi. L'éminent économiste réclame le secours de l'investigation statistique. Celle-ci lui apporte-t-elle l'appui attendu?

Au premier abord on serait tenté de le penser; l'élasticité de la dépense globale aux divers niveaux de revenu paraît être plus faible à mesure que celui-ci s'élève. Prenons par exemple la valeur de la propension marginale à consommer aux États-Unis telle que nous la révèle une des nombreuses enquêtes effectuées dans ce pays (2) :

NIVEAU DE REVENU	η DE LA DÉPENSE
\$ 1000 — 2000	0,8 — 0,9
\$ 2000 — 4000	0,7
\$ + 4000	0,5 — 0,6

On constate une décroissance régulière de la propension marginale à consommer lorsque le revenu augmente. Il ne reste plus qu'à traduire cette affirmation sur le plan évolutif et proclamer la tendance à la baisse de la propension à consommer, tout comme autrefois Ricardo avait annoncé cette même tendance pour le profit.

La dépense totale est inélastique ce qui ne saurait nous surprendre car si l'on peut concevoir qu'un individu augmente ses dépenses d'une façon plus que proportionnelle à l'augmentation de son revenu, il est par contre difficile à tous les individus d'agir ainsi d'une façon durable. L'épuisement des épargnes amassées et l'inélasticité de l'offre de crédit à la consommation viendrait bien vite réfreiner cette tendance.

L'élasticité de cette dépense totale décroît lorsque le revenu augmente et cette observation semble plus intéressante puisqu'elle paraît confirmer l'intuition keynésienne. La marge d'insatisfaction diminue plus vite que ce que le revenu augmente, l'épargne est appelée à se développer démesurément. La maturité économique semble apparaître, l'état stationnaire approche dans

(1) Lettre à W. Gilboy : cité par cet auteur dans *The Propensity to consume*, *Quarterly Journal of Economics*, 1938-1939, p. 632.

(2) W. GILBOY : *Income expenditure relations*, *Review of Economic Statistics*, 1940, p. 115 et suiv.

lequel l'homme pleinement satisfait se refuse à acquérir des quantités accrues des biens qu'il consommait déjà et à acheter les nouveaux biens que les entrepreneurs se sont ingéniés à lui offrir.

Une telle affirmation est peut-être prématurée et la prudence est ici de mise. Dire que la propension marginale à consommer diminue cela signifie que l'élasticité de l'épargne par rapport au revenu va, elle, en augmentant. Or, les études faites sur l'élasticité de l'épargne sont toutes concordantes et aboutissent à des résultats plus nuancés. Voici les résultats que nous livrent les recherches les plus importantes :

1. NIVEAU DU REVENU " DE L'ÉPARGNE (1)

\$ 1500 — 2500	4 — 5
\$ 3000 — 6000	2
\$ + 6000	1,25

2. " DE L'ÉPARGNE (2)

	Revenu faisant apparaître une épargne de 2 %	Revenu dépassant 10.000 dollars
New-York.....	6,33	1,47
Chicago.....	9,28	1,66
Très grandes villes.....	7,83	1,48
Grandes villes.....	8,58	1,76

3. ÉLASTICITÉ DE L'ENDETTEMENT (3)

Revenu (Dollar)	Élasticité
\$ 650	— 0,38 — 0,81
\$ 1300	— 1,28 — 13,03

L'épargne se présente donc comme l'élément le plus élastique dans les budgets familiaux. C'est elle qui se trouve affectée des coefficients numériquement les plus élevés. Elle apparaît donc comme étant très sensible aux tribulations du revenu.

Mais cette liaison entre l'épargne et le revenu n'a pas une forme simple. L'élasticité de l'épargne n'est pas homogène tout au long de l'échelle des revenus, il n'y a pas augmentation progressive et continue de cette élasticité en fonction du revenu. La courbe de l'élasticité de l'épargne que nous pour-

(1) W. GILBOY, *op. cit.*, *Review of Economic Statistics*, 1940.

(2) MENDERHAUSEN, *Income Elasticity of Saving*, *Journal of American Statistical Association*, 1939, p. 521-537.

(3) MENDERHAUSEN, *Ibid.*

rions dresser présenterait une allure tourmentée et offrirait de nombreux points d'inflexion.

En deçà d'un certain niveau de revenu, aucune épargne n'apparaît et c'est au contraire un endettement que l'on constate. Dans toute cette zone la propension marginale à consommer est au moins égale à l'unité puisque toute variation de revenu entraîne une variation proportionnelle de la dépense, lors même qu'elle ne pousse pas à un endettement plus accentué.

En remontant l'échelle des revenus, on voit alors apparaître l'épargne et celle-ci dans cette seconde zone témoigne d'une élasticité très forte puisque on se trouve en présence de coefficients voisins de 10, ce qui constitue un chiffre record dans le domaine de l'élasticité.

Mais cette élasticité très forte n'intéresse elle-même qu'une partie de l'échelle des revenus et pour les revenus supérieurs la décroissance est nette. Tout en demeurant élastique, la constitution de l'épargne fait preuve d'une sensibilité beaucoup plus faible que dans la zone précédente et les coefficients oscillent ici entre 1 et 2.

La théorie keynésienne se trouve ainsi confirmée dans son premier libellé, la valeur absolue de l'épargne augmente avec le revenu, mais elle semble infirmer dans sa forme la plus précise. Il n'y a pas un mouvement parallèle entre le revenu et l'élasticité de l'épargne, la liaison entre ces deux séries de données est essentiellement souple et nuancée. Lorsque le revenu s'élève, la dépense ne demeure pas stationnaire. Si, dans une première zone, l'épargne s'étend considérablement aux dépens de la consommation, dans un second secteur, de nouvelles dépenses à caractère élastique apparaissent qui viennent en quelque sorte concurrencer l'épargne au titre de poste élastique à l'intérieur des budgets individuels. L'épargne, quoiqu'en pensent les keynésiens, n'est pas un résidu, un signe de maturité économique. Elle est une utilisation volontaire du revenu, et elle répond à un besoin précis : le besoin de sécurité. Et c'est pourquoi ce besoin étant limité en capacité va se trouver assouvi de façon plus ou moins partielle entraînant une décroissance de l'élasticité.

Une autre observation statistique vient d'ailleurs corroborer cette assertion. Toute étude révèle en effet que l'élasticité de l'épargne par rapport au revenu est singulièrement forte chez les agriculteurs alors que la propension à consommer est plus faible chez eux que dans les autres classes sociales. Toutes les investigations statistiques, où qu'elles se situent, sont concordantes sur ce point :

PROPENSION MARGINALE
À CONSOMMER

ÉTATS-UNIS 1929 (1) :

Familles agricoles.....	0,50
Familles non agricoles.....	0,67

(1) R. et W. STONE, The Marginal Propensity to consume and the Multiplier, a Statistical Investigation, *Review of Economic Studies*, 1938-1939, p. 1.

PROPENSION MARGINALE
À CONSOMMER

HOLLANDE (1) :

Travailleurs manuels.....	0,83
Travailleurs intellectuels.....	0,82
Travailleurs agricoles.....	0,79
Agriculteurs.....	0,44

ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE
TOTALE

JAPON (2) :

Ouvriers.....	0,89
Employés.....	0,84
Agriculteurs.....	0,67

Les vignerons héraultais ont une épargne qui est très fluctuante et qui ressort à un coefficient d'élasticité de l'ordre de 9 (3).

D'où provient cette élasticité comparativement plus élevée de l'épargne? Faudrait-il en conclure, conformément à la logique de l'hypothèse keynésienne, que le monde agricole occupe une situation privilégiée et que les revenus agricoles sont à classer parmi les revenus les plus élevés? Une telle explication s'avère erronée puisque la part des agriculteurs dans le revenu national, est dans des pays de structure rurale aussi différente que les États-Unis, la Suisse ou la France, inférieure au pourcentage de la population totale que représente la population agricole.

Ce n'est donc pas le niveau de revenu qui explique cette forte élasticité de l'épargne. Ici encore, l'épargne n'est pas un reste, celui qui résulte *ex post* de la différence entre la dépense et le revenu, mais un mode volontaire d'utilisation du revenu. Elle répond à un besoin de sécurité, et elle est d'autant plus élevée chez les classes rurales que ce besoin est ici mieux ressenti. L'agriculture est le domaine du risque : risque technique, car la récolte est exposée à des forces naturelles dont l'homme n'a su que très imparfaitement se rendre maître, risque économique, car la loi de King joue souvent en agriculture et rend les revenus agricoles extrêmement fluctuants. Le besoin d'avoir des réserves pécuniaires se trouve accru d'autant. Selon la propre expression de M. Milhau : « L'épargne est un procédé d'assurance individuelle » (4).

Ce besoin de sécurité n'est cependant pas un besoin de première néces-

(1) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 96.

(2) R. et W. STONE, The Marginal Propensity to consume and the Multiplier, a Statistical Investigation, *Review of Economic Studies*, 1938-1939, p. 1.

(3) J. MILHAU, *Le Pouvoir d'Achat des Viticulteurs*, p. 95.

(4) J. MILHAU, *op. cit.*, p. 92.

sité. D'autres le priment, et un certain niveau de revenu est nécessaire pour qu'il puisse s'exprimer. C'est alors que l'élasticité de l'épargne apparaît dans toute sa vigueur car pour représenter vraiment une sécurité, les sommes épargnées doivent avoir un certain volume. Mais, une fois celles-ci réunies, ce même besoin décroît et l'élasticité de la constitution de l'épargne le suit dans son mouvement.

L'épargne ne semble pas pouvoir être assimilée à un excédent résiduel, mais représente bien plutôt une façon volontaire et réfléchie d'utilisation du revenu.

Ainsi l'investigation statistique lors même qu'elle paraît favorable à l'intuition de Keynes ne semble pas cependant être en mesure de la confirmer.

Mais là ne se bornent pas cependant les enseignements de cette investigation, et elle est capable de préciser bien des limites qui vont à l'encontre de la généralité de la tendance que Keynes avait cru déceler.

II. Les limites de la proposition Keynésienne

La proposition keynésienne ne paraît pas avoir le caractère de généralité que lui avait attribué son promoteur; elle n'est pas valable pour la longue période; même à l'intérieur de la courte période, elle paraît donner une vue un peu simpliste du phénomène; enfin, elle ne paraît pas en concordance avec la psychologie économique contemporaine.

La tendance à la baisse de la propension marginale à consommer paraît donc buter sur un triple obstacle.

1. L'ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE PAR RAPPORT AU REVENU DANS LA PÉRIODE LONGUE

La propension à consommer varie selon la position qu'un individu occupe dans le groupe social auquel il appartient. Si son revenu est inférieur au revenu type du milieu dans lequel il vit, cet individu aura de la peine à calquer son standard de vie sur celui de ses voisins; il éprouvera un sentiment d'insatisfaction profonde et sa propension à consommer sera très forte.

Ceux qui à l'inverse disposent d'un revenu plus substantiel que la moyenne des individus qui constituent leur groupe social auront une propension à consommer faible. Et ceci se traduit dans les calculs statistiques.

Le professeur Modigliani a établi que l'élasticité de la dépense est beaucoup plus faible lorsqu'on la calcule dans le court terme, par onde cyclique, que lorsqu'on la calcule sur de longues périodes traduisant les variations séculaires. Cet auteur arrive au résultat suivant (1) :

(1) MODIGLIANI, Fluctuations in the Saving Income Ratio : A Problem in Economic forecasting, *Studies in Income and wealth*, National Bureau of Economic Research, 1949, V. 2.

ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE

	Courte période	Longue période
CANADA.....	0,54	0,75
SUÈDE.....	0,50	0,84

Belle illustration pour la remarque de M. Guitton : « Les dissections de l'opérateur changent l'aspect d'un phénomène dont la réalité est cependant distincte de l'esprit de l'opérateur » (1).

Comment expliquer ce phénomène, qui est d'autant plus troublant qu'à l'intérieur du cycle, toute augmentation de revenu provoque une atténuation de la propension à consommer? En longue période, l'augmentation des revenus laisse la propension marginale inchangée, elle est en 1934 en Suède ce qu'elle était en 1896; le même phénomène en courte période diminue au contraire cette élasticité.

Quelles que puissent être les raisons accessoires, la principale réside dans le caractère rigide des habitudes de consommation en courte période. Tout accroissement de revenu échoit alors à des individus dont le style de vie est déjà formé, qui se sont installés à l'intérieur d'une classe sociale, qui appartiennent à un secteur économique qu'ils ne quitteront plus, dont les besoins ont pris des contours fort précis. Au contraire, la longue période inclut dans son champ d'investigation le passage d'une génération à une autre, passage qui s'accompagne bien souvent d'un changement de catégorie sociale. C'est cette lente promotion qui fait passer notamment ces « ruraux sans besoins, dont parle M. Sauvy, dans une situation sociale pourvue de besoins plus élevés » (2). Aussi tel individu dont la famille se trouvait fort à l'aise à la génération précédente dans le milieu social où elle se trouvait va se trouver en raison de cette promotion et de la nécessité psychologique d'assortir son style de vie à celui de la catégorie sociale dont il fait maintenant partie, avoir une propension à consommer plus considérable que celle de ses parents.

A cela s'ajoute le fait que le progrès économique se réalise surtout par la consommation de nouveaux produits. Or, toute génération lorsqu'elle est jeune fait preuve d'un parti pris novateur qui, avec son vieillissement, va se muer en une suspicion pour la nouveauté et en un amour pour le bon vieux temps, celui qui correspond au style de vie adopté à l'époque de sa jeunesse.

Ainsi s'explique la faille constatée entre l'élasticité de courte période et celle de longue période. La première est plus faible que la seconde; elle est plus instable, elle s'abaisse lorsque le revenu augmente alors que l'élasticité séculaire paraît constante. La seconde seule enserme dans ses données cet élément d'expansion économique que constitue le passage d'une génération à l'autre.

(1) H. GUITTON, *op. cit.*, p. 65.

(2) A. SAUVY, Sur le Besoin et l'Aptitude à Consommer, *Revue Economique*, juillet 1951, p. 472.

Il apparaît donc une fois de plus que la théorie keynésienne ne saurait valoir pour la longue période. Elle est limitée à la courte période et peut être même à certains aspects seulement de celle-ci.

2. L'ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE PAR RAPPORT AU REVENU DANS LA COURTE PÉRIODE

La tendance à la baisse de la propension marginale à consommer est-elle pleinement valable dans la courte période, celle où par définition les habitudes et les désirs des consommateurs n'ont pas eu le temps de se modifier? Il ne le semble pas.

Tout accroissement de revenu n'engendre pas *ipso facto* une baisse de l'élasticité de la dépense. Celle-ci n'est pas seulement fonction à l'intérieur de la courte période de l'importance du revenu actuel mais, à cause même de cet attachement profond à des habitudes de consommation, elle semble en corrélation très étroite avec le niveau antérieur du revenu. Ici encore nous retrouvons cette irréversibilité du fait économique qui existe pour la fonction de consommation comme pour toute autre relation économique.

Toute baisse de revenu, due à une contraction cyclique se traduira par une augmentation de la propension à consommer qui sera plus forte que si ce même niveau de revenu avait été l'aboutissement d'un mouvement de hausse. Les périodes de pénurie seront très pénibles à supporter alors même qu'elles représentent un état de consommation voisin de celui que l'individu avait pu connaître quelques décades auparavant. Aussi le retour à un niveau de revenu antérieurement atteint n'engendrera pas forcément une diminution de la propension marginale à consommer. Le retour à l'ancien standing de vie est une aspiration générale et les augmentations de revenu qui permettront de l'atteindre à nouveau ne déclencheront pas une baisse de l'élasticité de la dépense.

On peut même aller plus loin et conjecturer que la propension à consommer pour un niveau de revenu déterminé sera plus élevée dans la seconde période que dans la première. La nature psychologique du phénomène économique transparaît ici encore; ce à quoi aspirent les individus, c'est beaucoup moins au retour des conditions d'existence d'une époque passée qu'à l'image qui s'est peu à peu formée en eux de cette époque révolue. La mémoire embellit tout, le bon temps est toujours le bon vieux temps, c'est-à-dire de toutes les époques excepté celle que l'on vit présentement. Le passé en devenant tel dégage l'événement de toute la bourbe qui l'entourait lorsqu'il était le présent et le transfigure dans une pureté idéalisée.

Le retour à l'état de choses existant en 1938 n'est-ce pas là le rêve de beaucoup de nos contemporains et qui oserait affirmer que beaucoup ne seraient pas déçus si une telle éventualité venait à se réaliser? C'est pourquoi les calculs de corrélation lorsqu'on les applique à des fins de prévision semblent souvent démentis par les événements.

Les divers calculs de consommation que les économistes américains ont tentés sur la base des corrélations d'avant guerre pour prévoir la consom-

mation de l'après-guerre se sont tous révélés faux par défaut. La consommation réelle a toujours, même pour les denrées alimentaires, été supérieure à la consommation calculée. Et encore, ne s'agissait-il pas en l'occurrence d'un retour à un niveau de revenu perdu, mais simplement d'une possibilité plus grande offerte à l'utilisation d'un revenu qui était allé sans cesse croissant.

Toute augmentation de revenu qui ne fait que porter ce revenu à un niveau antérieurement connu, doit s'accompagner, non pas d'une diminution, mais d'une augmentation de la propension marginale à consommer par rapport à ce qu'elle était précédemment pour un niveau de revenu identique. Si la période de pénurie a été assez longue pour que les désirs longtemps comprimés, soient devenus plus intenses et le passé plus alléchant, cette tendance peut être assez forte pour entraîner une destruction de l'épargne antérieurement formée. Dans ce phénomène de désépargne, l'influence du revenu futur escompté est prépondérante : la perspective d'un revenu plus élevé augmente la propension à consommer actuelle.

3. L'ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE ET LA PSYCHOLOGIE ÉCONOMIQUE CONTEMPORAINE

La tendance à la baisse de la propension marginale à consommer suppose une certaine psychologie économique. La psychologie économique peut-elle être considérée comme invariable ou bien se laisse-t-elle modeler par les idées, les techniques, les politiques économiques? La tendance keynésienne est-elle compatible avec la psychologie économique du xx^e siècle et Keynes si novateur par ailleurs ne décèle-t-il pas ici une tendance plus révélatrice de l'atmosphère économique du xix^e siècle que de celle du xx^e ? Ce siècle, en effet, paraît avoir remplacé le culte de l'épargne par celui de la dépense. Plusieurs facteurs expliquent cette évolution.

L'influence du facteur idéologique ne paraît guère niable, et les idées de Keynes lui-même ne paraissent guère innocentes à l'égard du caractère périmé que prend la proposition que cet auteur avait tenté d'établir. L'épargne, base et condition de tout progrès économique au xix^e siècle, se voit imputer au xx^e l'origine des crises économiques. C'est elle qui déprime la demande et réduit l'expansion du revenu national. Que ce soit là la pure doctrine keynésienne ou simplement une déformation de la pensée du maître, peu importe pour notre sujet puisque c'est sous cette forme que cette proposition agit sur les consciences individuelles. C'est le « ça fera marcher le commerce » cher à l'homme de la rue quand il constate une destruction volontaire ou non de richesse. L'épargne, vertu morale au xix^e siècle, lorsqu'on considérait qu'elle signifiait sacrifice et maîtrise de soi, apparaît dans l'idéologie dominante du xx^e siècle comme l'apanage de certaines classes sociales, comme le privilège d'avoir un revenu qui puisse laisser un résidu.

A l'amère constatation du xix^e siècle : « l'épargne limite le capital » s'est substitué un adage nouveau : « l'épargne entrave l'expansion économique ».

L'influence des techniques s'ajoute à celle des idées. La publicité joue ici un rôle déterminant. Elle développe des besoins latents, des besoins en

blanc, des désirs inexprimés et les transmute en demande concrète et solvable de tel ou tel produit. Adjuvante du progrès technique et de la production de masse, elle aide à l'équilibre entre l'offre globale et la demande globale. Elle est créatrice de débouchés et de débouchés d'autant plus solides et constants, qu'elle propose à l'homme moderne tout un style de vie et qu'elle porte en elle la grande morale de ce siècle; c'est l'homme chic et souriant, la femme séduisante qu'elle nous offre comme idéal avec l'usage de tous les biens et produits que la poursuite de cet idéal nécessite. Créatrice de besoins nouveaux et sans cesse multipliés, la publicité est un facteur de dépense. La rentabilité des dépenses engagées en frais de publicité n'en est-elle pas une preuve?

N'est-il pas symptomatique de constater que la dépense totale a à New-York une élasticité voisine de l'unité alors que la même étude ne révèle qu'une élasticité de 0,8 pour les autres régions des États-Unis (1)?

La publicité stimule la consommation en suscitant des désirs et des besoins avant que ceux-ci puissent être assouvis grâce à l'accroissement du revenu. Ce décalage dans le temps aura pour conséquence une adaptation immédiate, instantanée des dépenses devant toute augmentation de revenu. De là découle cette proportionnalité entre revenu et dépense que l'on constate à New-York, terre d'élection de la publicité. Et si le rural peut être qualifié de sans besoins, entendons par là qu'il ressent moins vivement certains besoins que le citadin, cela tient en partie au fait qu'il subit beaucoup moins l'emprise de la publicité.

La politique économique poursuivie durant ces premières décades du xx^e siècle est-elle aussi un facteur de hausse pour la propension marginale à consommer? L'âge de l'inflation est incompatible avec la formation d'une épargne considérable. Il n'en pourrait être autrement que si l'épargne était un simple excédent, un simple résidu. Nous avons vu que les résultats statistiques permettaient de mettre en doute une telle conception qui ne pourrait être admise que dans une économie d'abondance; et l'illusion technocratique, quelque influence qu'elle puisse avoir, ne peut cependant pas nous amener à présumer qu'elle se réalisera demain.

L'épargne est un acte économique volontaire et conscient. L'épargne répond à un besoin, elle n'est pas au-delà des besoins. Elle remplit une fonction ou plutôt des fonctions.

L'épargne est tout d'abord accumulation en vue d'une dépense future. On réunit peu à peu la somme nécessaire pour acquitter un achat dont le montant est considérable. L'épargne n'est alors qu'une dépense différée, la renonciation à une consommation actuelle pour se procurer une consommation future.

Mais les pratiques commerciales tendent à rendre inutile cette forme de l'épargne. Les techniques de la vente à crédit, de la vente à tempérament permettent d'effectuer l'achat de biens impliquant un débours important

(1) GILBOY, *Income Expenditure Relations, Review of Economic Statistics*, 1940, p. 115 et suiv.

sans avoir besoin d'accumuler au préalable la totalité de cette somme. A une époque où le revenu forfaitaire tend à prévaloir, où le salaire au sens large du terme devient le revenu type, alors que parallèlement le désir des biens durables, des biens de confort devient plus aigu, ces pratiques commerciales sont appelées à se développer.

Elles permettent de faire correspondre dans le temps la consommation et la dépense qui ne coïnciderait pas sans elle lorsqu'il s'agit de biens durables. Ainsi cette fonction de l'épargne semble devenir en partie inutile.

Mais l'épargne répond surtout à un besoin de sécurité. L'individu veut assurer son avenir en gardant par devers lui une réserve monétaire, en soustrayant à sa consommation présente une partie de son revenu. Il s'agit pour lui de s'assurer contre les risques de la vie et d'être en mesure de parer aux aléas économiques accidentels en se constituant une réserve de sécurité qui lui permette de franchir sans déroger le passage difficile.

Reconnaissons que les institutions nouvelles réduisent sensiblement l'utilité de cette forme d'épargne. Les formes collectives d'assurance prennent le pas sur la forme privée et individuelle. Dans le monde agricole, le prix social, le prix garanti tendent à stabiliser les revenus et à établir une sécurité d'origine institutionnelle. Le régime des assurances sociales, la création de la Sécurité sociale avec leurs aspirations à l'universalité collectivisent le risque et le financent sur le plan collectif.

Mais quelle que soit l'influence des institutions sur l'épargne, celle de la conjoncture économique paraît avoir été déterminante. L'épargne assume certaines fonctions, mais pour qu'elle puisse remplir son rôle à la satisfaction des intéressés, il faut que la monnaie dans laquelle elle se réalise présente certaines qualités. Ce sont ces qualités qui ont fait défaut depuis quelques décades. L'inflation continue et permanente, caractéristique de ce siècle, implique détérioration progressive de l'instrument monétaire.

Qu'importe d'accumuler des signes monétaires, si l'opération n'aboutit pas, si le pouvoir d'achat n'augmente pas parallèlement, si faire des dettes et non les payer est le plus sûr moyen de s'enrichir. L'inflation réduit à néant la vieille illusion mercantiliste qui considérait la monnaie comme la richesse par excellence. L'esprit de jouissance du ^{xx}e siècle détrône l'esprit de richesse du siècle précédent. La richesse était pour le ^{xix}e siècle une fin en soi, devenir riche, une norme de vie et le bas de laine ou le compte en banque, le signe et la consécration de cette richesse.

L'instabilité du ^{xx}e siècle, l'instabilité psychologique tout autant qu'économique, l'inquiétude des jeunes générations devant un lendemain aux possibilités apocalyptiques, ont changé radicalement la mentalité économique. La richesse se dématérialise, elle n'est plus constituée par la possession de l'argent mais par l'utilisation de la monnaie pour les satisfactions auxquelles elle autorise. Le revenu qui se cantonne dans l'instant est plus recherché que le capital qui dure et dont l'acquisition exige le sacrifice de trop de jouissances actuelles. Le style de vie recherché est celui que permet un revenu régulier, même si son titulaire ne possède rien d'autre que ce revenu, à l'encontre de

celui exigé par des activités économiques où l'investissement et l'épargne viennent grignoter les sommes consacrées à la consommation.

L'esprit de dépense supplante l'esprit d'épargne. L'analyse de Fisher qui voit dans le revenu un flux de satisfaction paraît bien en harmonie avec la mentalité économique moderne. L'existence prime l'essence, l'instant vécu, l'éternité possible et les satisfactions présentes sont plus prisées que la possession d'une richesse statique.

Paul Valéry, ce prophète de notre temps, n'a-t-il pas écrit : « Les lois civiles, le mariage, le placement d'argent, la créance et la dette, tout cela suppose que le lendemain, si inconnaissable soit-il en toute précision, ne puisse être infiniment différent de la veille » (1) ?

L'instabilité de ce siècle contraste avec la stabilité de celui qui l'a précédé et c'est pourquoi cette baisse de la propension à consommer que Keynes croit pouvoir saisir dans son intuition d'économiste apparaît appartenir davantage au passé qu'au présent. Nous pouvons voir une vérification de cette thèse dans les chiffres cités par Tinbergen (2) :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE GLOBALE

Angleterre 1870-1914.....	0,2
États-Unis 1919-1932.....	0,95

(1) P. VALÉRY, *Regards sur le Monde actuel*.

(2) TINBERGEN, *Econometrics*, p. 112.

CHAPITRE II

L'ÉLASTICITÉ DES DÉPENSES D'ALIMENTATION

Le besoin de nourriture est le plus fondamental et le plus élémentaire de tous ceux éprouvés par l'homme. Il est marqué par son origine étroitement physiologique. Il y a un certain degré d'automatisme dans les pleurs du nourrisson qui manifeste ainsi sa faim. Ce besoin a un caractère inéluctable et pendant longtemps l'homme a-t-il travaillé pour satisfaire presque exclusivement les exigences de son estomac. Aujourd'hui encore les deux tiers des hommes sont agriculteurs et voués à la production des denrées alimentaires.

Cependant, si se nourrir est une nécessité, la consommation de tel ou tel produit n'apparaît jamais avec un caractère obligatoire. Le goût des individus, les habitudes des peuples, les influences sociologiques interviennent. Le besoin de nourriture se diversifie en une multitude de demandes pour des produits déterminés.

A mesure que le revenu réel augmente, à mesure que se poursuit l'expansion économique, cette diversification s'élargit en même temps que des besoins non alimentaires viennent de plus en plus concurrencer la demande des denrées destinées à l'alimentation.

Il y a donc une liaison entre le revenu et les dépenses d'alimentation, l'élasticité de la demande des denrées alimentaires par rapport au revenu nous renseignera sur cette relation.

Engel fut l'un des premiers à s'intéresser à ce genre d'étude. Administrateur, il se trouva à la tête du bureau de statistiques de la Saxe et entreprit des études concrètes fondées sur l'observation statistique. C'est ainsi qu'il fit entreprendre en 1857 une enquête sur les budgets de famille. Il interpréta les chiffres de ces enquêtes en procédant à une double classification : celle des dépenses par rubrique et celle des familles par niveau de revenu. Il calcula alors la moyenne de la dépense occasionnée par l'achat de chaque marchandise ou chaque catégorie de marchandise, à chacun des niveaux de revenu. Il traduisit ces chiffres en pourcentage de la demande totale.

L'investigation était très poussée et si Engel ne va pas jusqu'au calcul de l'élasticité, il formule cependant des propositions qui s'interprètent facilement en termes d'élasticité, et notamment celle-ci : « A mesure que le revenu d'une famille augmente, le pourcentage de ce revenu consacré à l'achat de produits alimentaires diminue. »

Et de même, si Engel n'a pas calculé de coefficient d'élasticité, les données chiffrées qu'il a laissées ont permis à ses successeurs d'établir qu'en Saxe, vers 1888, le coefficient d'élasticité de la dépense alimentaire par rapport au revenu devait être voisin de 0,77.

Mais, depuis Engel, ce genre d'étude a beaucoup tenté les économistes

et on dispose à l'heure actuelle d'une masse de documents considérables en la matière. De nombreux calculs d'élasticité ont été opérés qui rendent compte de la façon dont se comporte cette catégorie de dépenses face aux variations du revenu et au déroulement du temps.

Aussi présenterons-nous successivement une étude descriptive et une étude interprétative de l'élasticité de la demande des produits alimentaires par rapport au revenu.

I. Étude descriptive

Les constatations statistiques nous indiquent que l'élasticité de la demande des denrées alimentaires varie d'un pays à l'autre, et à l'intérieur d'un même pays suivant les groupes économiques; enfin, à l'intérieur d'une même catégorie sociale, la dimension de la famille et le nombre d'enfants exercent une influence qu'il est intéressant de pouvoir chiffrer.

1. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES PAR RAPPORT AU REVENU SELON LES PAYS

Le coefficient d'élasticité de la demande d'aliments varie d'un pays à l'autre, ce qui n'est pas surprenant; simple question d'habitude, objectera-t-on, certains peuples goûtant davantage que d'autres les plaisirs de la table. L'opposition entre la frugalité anglaise qui s'accommode facilement d'une politique d'austérité et la propension marquée du français pour la bonne chère est un leitmotiv trop connu. Cependant, ce sont beaucoup moins ces différences dans les goûts des différents peuples que leur inégal état d'avancement au point de vue économique que les divers coefficients semblent traduire. Il n'est, pour nous en rendre compte, que de nous en référer au tableau suivant dont les enseignements semblent particulièrement significatifs :

ÉLASTICITÉ-REVENU DE LA DÉPENSE D'ALIMENTATION

PAYS ÉCONOMIQUEMENT ATTARDÉS (1)		PAYS ÉCONOMIQUEMENT ÉVOLUÉS	
Chine.....	1,14	États-Unis :	
Indes.....	0,9	Clark (2).....	0,38
Bombay.....	0,92	Gold et Enlow (3)...	0,44
Madras.....	0,84	Tintner (4).....	0,30
		Angleterre (5).....	0,4 — 0,7
		Suède (6).....	0,45

(1) Chiffres cités par Colin CLARK, *The Condition of Economic Progress*, Mac Millan, 2^e Ed., p. 384-85.

(2) C. CLARK, *Ibid.*, p. 377 et 380.

(3) GOLD et ENLOW, *The Demand for Food by low Income Families*, *Quarterly Journal of Economics*, 1943, p. 596 et suiv.

(4) TINTNER, *Multiple Regressions for Systems of Equations*, *Journal of American Statistical Association*, 1946, p. 172 et suiv.

(5) Cité par C. CLARK, *Ibid.*, p. 382.

(6) H. WOLD : *op. cit.*, p. 100.

L'opposition entre les deux groupes de pays est éclatante. Dans le premier groupe, l'élasticité de la demande de produits alimentaires est voisine de l'unité, ce qui signifie que toute augmentation de revenu entraîne une augmentation proportionnelle des dépenses consacrées à l'alimentation. Au contraire, dans les pays qui jouissent d'un standard de vie élevé, l'élasticité est extrêmement réduite et la concurrence des besoins non alimentaires est telle que des augmentations successives de revenu sont de moins en moins utilisées à l'achat de produits alimentaires.

Il est difficile de ne pas évoquer Malthus. La relation entre les subsistances et la population est ici en cause. Dans les pays asiatiques la demande, à cause de l'accroissement extrêmement rapide de la population, est beaucoup plus élastique que l'offre dont l'expansion se trouve freinée par le caractère archaïque d'une agriculture que le morcellement des terres et le manque d'épargne entravent dans sa progression.

Aussi le minimum physiologique est-il à peine atteint et, si toute déficience dans la récolte engendre la famine, toute augmentation de revenu provoque une augmentation au moins proportionnelle de la demande des denrées alimentaires. La loi de Engel se trouve alors démentie : la demande de produits alimentaires est alors élastique, ce qui constitue le signe caractéristique d'un pays en état de sous-alimentation permanente.

Toute autre est la situation dans les pays économiquement évolués. Le spectre malthusien n'y est connu que par l'histoire des théories économiques, aussi longtemps du moins que l'appareil productif n'y est pas perturbé par des événements externes. Le minimum physiologique y est largement assuré, si bien que l'augmentation du revenu n'y détermine plus un accroissement important de la dépense d'alimentation. La saturation du besoin y apparaît plutôt et la concurrence des autres besoins se fait durement sentir.

2. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES CHEZ LES DIVERS GROUPES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX

L'élasticité de la demande d'aliments n'est pas uniforme à l'intérieur d'un pays; elle varie d'un groupe économique à l'autre, d'une classe sociale à une autre. Divers facteurs interviennent pour expliquer les différences que les indications qui suivent mettent en relief :

ÉTATS-UNIS (1) :

Population agricole.....	0,36
Population rurale non agricole.....	0,55
Population urbaine.....	0,61

(1) J. TOBIN, Statistical Demand for Food, in *United-States Journal of the Royal Statistical Society*, 1950, p. 113 et suiv.

ÉTATS-UNIS (1) :

Ouvriers.....	0,63
Employés.....	0,35

HOLLANDE (2) :

Ouvriers non agricoles.....	0,56
Ouvriers agricoles.....	0,51
Employés.....	0,25
Agriculteurs.....	0,14

Une première constatation ressort de ces données. L'élasticité de la demande de produits alimentaires émanant des agriculteurs est particulièrement faible. Et ceci dans des pays dont la physionomie rurale est aussi différente que les États-Unis et la Hollande.

Les États-Unis nous offrent un échantillonnage complet de tous les types d'exploitation et de tous les systèmes de culture, depuis la ferme autonome jusqu'à l'exploitation de grandes dimensions au style capitaliste. La Hollande est le pays de l'exploitation familiale à caractère scientifique. Or, dans chacun des deux pays, l'élasticité est notablement plus faible pour les agriculteurs que pour les autres catégories sociales.

Pourtant le travail agricole est une rude besogne qui entraîne une dépense considérable de calories et réclame une alimentation substantielle. Et le fait que les ouvriers agricoles hollandais se présentent avec une élasticité égale à celle des autres travailleurs manuels, confirme ce point de vue.

La faible élasticité de la demande émanant des agriculteurs provient de ce que ceux-ci consomment une grande partie des denrées qu'ils produisent. La faiblesse du coefficient d'élasticité est une expression de l'auto-consommation agricole (3). Le but premier de l'exploitation agricole fut la satisfaction des besoins alimentaires des membres de cette exploitation : c'est le cycle direct de la production qui vise à la consommation et non à la vente.

Si l'agriculteur travaille souvent pour le marché dans l'économie contemporaine, il va toujours prélever sur sa production ce qui est nécessaire à sa consommation familiale. Il évite ainsi les frais de commercialisation et à cette considération économique s'ajoute la tendance de chaque agriculteur à croire que le produit de ses terres est manifestement supérieur à celui que produisent ses voisins. L'auto-consommation absorbe aujourd'hui encore une fraction considérable de la production agricole, fraction variable suivant les

(1) KAPLAN, Expenditure patterns of urban families, *Journal of american statistical association*, 1938, p. 97-98.

(2) STUVEL et JAMES, Household Expenditure on food, *Holland Journal of the Royal Statistical Society*, 1950, p. 75.

(3) A. de CAMBIAIRE, L'auto-consommation agricole en France, thèse, Montpellier, 1951.

pays et estimée pour la France à 22 %. Le paysan, tirant de la terre qu'il exploite une partie importante de sa subsistance, notamment dans les pays de polyculture, ne va se présenter sur le marché des produits alimentaires que pour l'acquisition de ceux que sa propre exploitation ne peut lui fournir.

Seul l'agriculteur pratiquant la monoculture sera largement tributaire des marchés pour assurer son alimentation. Dans tout autre type d'exploitation, l'agriculteur prélève par priorité sur ses récoltes ce qui est nécessaire à assurer la subsistance de sa famille. Le besoin d'aliments étant d'autant mieux satisfait que la terre est un capital polyvalent auquel on peut, dans une certaine mesure, faire produire bien des denrées, toute augmentation des revenus agricoles ne se portera que pour une faible partie sur ces marchés de denrées alimentaires. Certes, les agriculteurs consacreront une fraction du supplément de revenu qui peut leur advenir à mettre plus de variété dans leur alimentation. Mais cela ne représente qu'un faible pourcentage de cette augmentation ainsi qu'en témoignent les chiffres relatifs aux États-Unis et aux Pays-Bas.

Il convient de noter un coefficient plus faible chez les ruraux non agricoles que chez les populations urbaines aux États-Unis. Faut-il voir là l'influence du jardin familial, qui peu ou prou accompagne souvent l'habitat à la campagne, ou bien celle de cadeaux que l'on peut recevoir de voisins agriculteurs en échange de menus services non comptabilisés ou en témoignage de rapports de bon voisinage?

Cependant, n'y a-t-il pas d'exception à cette faible élasticité de la demande de produits alimentaires émanant des agriculteurs? Les coefficients relevés pour la Chine et pour l'Inde donnent à penser que ces exceptions doivent exister. Quoique ces chiffres se rapportent à l'ensemble de la population, ils peuvent être considérés comme représentatifs des masses rurales puisque celles-ci représentent une fraction largement majoritaire de cette population. L'hypothèse est d'autant plus plausible que dans ces pays les « *microfundia* », pour reprendre une expression chère à M. Dumont, permettent à peine à l'exploitant d'assurer son existence. Si la récolte dépasse les besoins familiaux, si un excédent peut être vendu sur le marché, ce surcroît de revenu sera alors utilisé à l'achat d'une autre denrée que le seul riz produit par le domaine. Et cette demande est alors élastique par rapport au revenu.

Dans la mesure où l'auto-consommation diminue, dans la mesure où elle représente un vestige historique et non une donnée inhérente à l'activité agricole, cette différence entre les populations agricoles et les populations urbaines est appelée à s'atténuer. La spécialisation, la monoculture, l'exploitation de grande dimension sont autant d'éléments qui peuvent augmenter l'élasticité de la demande que nous considérons.

Ainsi donc, une élasticité de la demande de produits alimentaires relativement plus élevée se situerait aux deux termes de l'évolution : le *microfundium* pauvre et réduit et l'exploitation agricole de monoculture capitaliste amènent leurs détenteurs à demander davantage de denrées au marché qu'à l'exploitation.

Une seconde constatation s'impose également. L'élasticité de la demande de produits alimentaires n'est pas la même chez les employés et chez les travailleurs manuels. La différence est sensible aussi bien aux États-Unis, 0,63 à 0,35 qu'en Hollande, 0,56 à 0,25. Le coefficient d'élasticité semble approximativement doublé lorsque l'on passe des employés aux ouvriers dans l'un et l'autre de ces deux pays. Comment expliquer cette différence? Cette explication ne se ramène pas à l'unité et il convient de faire appel ici aussi bien aux réalités sociologiques qu'aux données économiques.

La donnée économique réside en l'occurrence dans l'importance du revenu, l'élasticité de la demande diminuant normalement lorsque le revenu s'accroît. Or, de façon générale, le revenu de l'employé est supérieur à celui de l'ouvrier. Il peut donc paraître logique de penser que là réside la raison de la différence constatée. Cependant, il ne paraît pas que ce soit là une raison suffisante.

Les enquêtes ont prouvé qu'à égalité de revenu, ouvriers et employés ne dépensent pas ce revenu de la même façon, si bien qu'on a pu songer à prendre comme critère de distinction entre ces deux classes sociales, non pas le niveau de leur revenu, mais bien la répartition de ce revenu entre les divers postes dont se compose le budget familial.

La réalité sociologique l'emporte ici sur l'élément économique. La nature du travail marque celui qui l'accomplit et lui imprime une certaine façon de vivre. Le travail manuel, celui de l'ouvrier exige une dépense d'énergie musculaire considérable et réclame une alimentation qui reconstituera les calories perdues. Le travail de bureau impose une fatigue musculaire moindre, mais l'usure psychologique qu'il provoque est certainement plus accusée. Les besoins de ces deux catégories sociales sont en conséquence bien différents. Tout accroissement de revenu sera consacré par les premiers à augmenter leurs achats de produits alimentaires tandis que les seconds songeront surtout à soigner « le moral » et consentiront à convertir ce surcroît de revenu en dépenses de divertissements, de lectures, de voyages, toutes choses qui répareront la fatigue intellectuelle et psychique du travail de bureau. Et la conscience de classe ne fera qu'aggraver ces différences qui trouvent leur origine dans le caractère bien différent de ces deux types d'activité.

3. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET LA DIMENSION DE LA FAMILLE

Les denrées alimentaires répondent à un besoin impérieux mais de capacité strictement limitée, on pourrait s'attendre à ce qu'une augmentation des dimensions de la famille engendre une augmentation proportionnelle de la demande. Lorsque le nombre de bouches à nourrir vient à doubler, la demande de produits alimentaires ne va-t-elle pas augmenter en proportion?

C'est à la lumière des résultats que nous apportent l'investigation statistique que l'on va tenter de répondre à cette question. Divers auteurs se sont livrés à des calculs appuyés sur une technique qui, pour être délicate, n'en est pas moins solide et ils nous proposent des chiffres qui ne sont pas sans valeur.

MM. Stuvél et James ont calculé l'élasticité de la demande de nourriture par rapport à la dimension de la famille et arrivent aux résultats suivants :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES PAR RAPPORT
À LA DIMENSION DE LA FAMILLE (1)

Ouvriers manuels.....	0,45
Ouvriers agricoles.....	0,45
Employés.....	0,55
Agriculteurs.....	0,65

(Tous ces chiffres sont relatifs à la Hollande.)

D'autres auteurs emploient une technique de calcul différente et pour déceler l'influence de la famille sur l'élasticité de la demande de produits alimentaires calcule cette élasticité selon le nombre de personnes constituant la famille. C'est ainsi qu'opère le professeur Nicholson pour la Grande-Bretagne (2).

ÉLASTICITÉ-REVENU DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES

REVENU (£)	600	872	1200
Nombre d'enfants :			
0.....	0,69	0,59	0,42
1.....	0,98	0,69	0,30
2.....	0,89	0,66	0,34
3.....	0,92	0,81	0,68

Le même auteur nous fournit des indications relatives à la classe ouvrière aux États-Unis et calcule alors une élasticité de la demande de nourriture par rapport à la dimension de ces familles ouvrières.

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE NOURRITURE PAR RAPPORT
À LA DIMENSION DE LA FAMILLE

(Classe ouvrière aux U. S. A.)

Dépense hebdomadaire.....	50	72	100
Nombre d'enfants :			
0 — 1.....	0,04	0,19	0,19
2.....	0,18	0,10	0,10

(1) STUVEL et JAMES, *op. cit.*, p. 75.

(2) NICHOLSON, Variation in working class family expenditures, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1949, p. 370 et suiv.

L'influence de l'importance de la famille sur l'élasticité de la demande de nourriture paraît assez complexe et assez faible. Il n'y a aucun lien de proportionnalité et les divers coefficients démontrent que l'action du nombre de bouches à nourrir est assez secondaire pour ne pas provoquer de grands changements sur l'élasticité de la demande.

Les travaux du professeur Wold ont confirmé ce point de vue. L'influence du nombre de consommateurs qui constituent une famille y apparaît comme à peu près nulle (1) :

Unité de consommateurs....	1,8	1,9 — 2,2	2,2 — 2,9	3 et +
Élasticité.....	0,44	0,44	0,47	0,45

L'influence du nombre d'enfants en fonction de l'âge de ces enfants ne s'exerce pas dans le même sens selon que ceux-ci ont moins de 15 ans ou ont dépassé cet âge.

ÉLASTICITÉ-REVENU DE LA DÉPENSE DE NOURRITURE

	7 ans — 15 ans	15 ans et au-dessus
1 enfant.....	0,66	0,29
2-3 enfants.....	0,48	0,59
4 et au-dessus.....	0,44	0,74

Sans attacher aux chiffres une valeur absolue qu'ils ne sauraient avoir en raison des difficultés inhérentes à de tels calculs, il nous faut bien cependant relever le peu d'influence de la dimension de la famille sur l'élasticité de la demande de nourriture.

Une étude sur quantités globales faite par le professeur Tobin livre une élasticité de la dépense de nourriture par rapport à la dimension de la famille de l'ordre de 0,25 alors que l'élasticité par rapport au revenu est égale à 0,56. L'expansion économique est donc plus prometteuse de débouchés pour les denrées alimentaires que l'expansion démographique.

A mesure que la famille s'agrandit, le revenu demeurant constant, la dépense de nourriture par tête diminue de plus en plus. Si les chiffres relatifs à la Hollande sont relativement élevés, ceux qui proviennent des États-Unis sont particulièrement faibles. Comment expliquer ce peu d'influence de la dimension de la famille sur cette élasticité?

L'agrandissement de la famille se fait par augmentation du nombre d'enfants. Ceux-ci sont de moindres consommateurs que les adultes et ceci apparaît bien dans l'étude de M. Wold où tout a été réduit en unités de consommateurs. Les gaspillages de cuisine sont également réduits. Certains ingrédients ne sont pas indéfiniment divisibles : un œuf peut difficilement se partager en deux; on sera plus ou moins forcé de l'utiliser tout entier, aussi bien si l'on prépare un mets pour deux personnes que si celui-ci doit servir à quatre. Des

(1) H. Wold, *op. cit.*, p. 100.

économies seront aussi effectuées. La mère de famille achètera sans doute les marchandises les moins chères alors qu'auparavant elle était attirée par les produits de qualité.

L'influence de la dimension de la famille semble par ailleurs se faire sentir d'une façon très diversifiée. Il n'est pas possible de tirer des quelques chiffres dont on dispose des conclusions générales. L'existence de trois enfants dans une famille semble, d'après l'étude anglaise du professeur Nicholson, élever d'un tiers l'élasticité de la demande par rapport au revenu. Mais le seuil d'influence se situe très différemment selon le niveau du revenu : l'influence de la survenance du premier enfant paraît primordiale pour ceux qui ne disposent que de faibles revenus, alors que les titulaires de revenus plus élevés ne sont sensibles qu'à l'arrivée du troisième enfant. L'étude de MM. Stuvet et James semblerait indiquer au contraire que c'est à un niveau élevé de revenu que l'influence de la famille se fait le plus sentir.

Le professeur Nicholson calcule d'ailleurs une élasticité de la demande de nourriture par rapport au standard de vie et au nombre d'enfants que comprend la famille. Il aboutit aux résultats suivants :

0 enfant	1 enfant	2 enfants
—	—	—
0,47	0,47	0,37

ce qui signifie que lorsque le standard de vie passe d'une position à une autre, les familles de deux enfants dépenseront relativement moins pour la nourriture que les familles sans enfants ou n'en ayant qu'un seul.

II. *Étude interprétative*

Il convient d'examiner maintenant comment évolue l'élasticité revenu de la demande de l'ensemble des produits alimentaires au cours du temps et comment à l'intérieur de cette vaste catégorie que constitue la nourriture, se comportent les divers éléments qui la composent.

1. L'ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE DE DENRÉES ALIMENTAIRES ET L'IMPORTANCE DU REVENU

Les trois angles sous lesquels nous nous sommes successivement placés pour étudier l'élasticité de la demande de produits alimentaires permet de déceler un dénominateur commun à la plupart de ces influences. « Sous la paille des mots, retrouver le grain des choses », nous conseille Leibnitz, le grain, l'élément déterminant paraît bien être ici le volume du revenu. C'est lui que nous retrouvons derrière les étiquettes et les postes d'observation choisis.

L'élasticité diminue, en effet, chez les peuples où le revenu national est élevé, dans les classes sociales qui prennent une part appréciable de ce revenu, chez les familles qui ont peu d'enfants et dont le montant du revenu disponible par tête est donc élevé. Le revenu et le standard de vie auquel il autorise, déterminent la valeur du coefficient d'élasticité.

D'ailleurs, en ce domaine, les données statistiques ne font nullement défaut :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS ALIMENTAIRES
SELON LE VOLUME DU REVENU

	REVENU	ÉLASTICITÉ
ÉTATS-UNIS :		
Calcul de Kneeland (1).....	465 — 560	0,48
	560 — 674	0,47
	674 — 830	0,45
	830 — 1038	0,25
Calcul de C. Clark (1).....	0 — 3000	0,80
	+ 3000	0,14
Calcul de Gold et Enlow (2)....	0 — 1000	0,50
	1000 — 3000	0,40
Calcul de Cochrane (3).	545 — 994	1,06
	995 — 3979	0,95
	3980 — 11940	0,54
EUROPE (4) :		
Très faible revenu.....		1,56
Revenu moyen.....		0,62
FRANCE (5) :		
Très faible revenu.....		1,04

L'élasticité de la demande des produits d'alimentation paraît donc inférieure à l'unité, sauf pour les très faibles revenus. On peut l'estimer pour les États-Unis à 0,5 pour la période de l'entre-deux guerres. L'élasticité proposée par le professeur T. Schultz (6) ne paraît pas cadrer avec les données que cet auteur indique et le chiffre de 0,5 paraît moins aléatoire que celui de 0,25.

Cette faible élasticité constitue-t-elle un point de départ ou un point d'arrivée? Est-elle appelée à se modifier et dans quel sens? Les chiffres indiqués ci-dessus permettent d'avancer une réponse. L'élasticité diminue lorsque le revenu augmente. A mesure que le revenu national et le revenu moyen par habitant s'élève, à mesure que se poursuit le développement économique, les individus consacrent une fraction de leur revenu de plus en plus réduite aux dépenses d'alimentation et tout supplément de revenu se trouve absorbé par d'autres postes.

(1) Cité par T. SCHULTZ, *Agriculture in an Unstable Economy*, McGraw hill, p. 67 et suiv.

(2) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

(3) Cité par SHEPHERD, *Agricultural Prices Analysis*, Iowa State College, p. 15.

(4) Cité par C. CLARK, *op. cit.*

(5) Cahiers de l'I. S. E. A., série B, annexe 5 : *Nouvelle Contribution à l'étude du Comportement du Consommateur*, p. 33 et 36.

(6) T. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 69.

Seuls les titulaires de très faibles revenus présentent un coefficient qui oscille autour de l'unité, alors que les possesseurs de gros revenus révèlent une demande particulièrement inélastique. La courbe de l'élasticité, en fonction du revenu, paraît continue et progressive et ne présente aucun point d'inflexion nettement marqué.

Pouvons-nous cependant inférer de cette décroissance à un moment du temps, à une décroissance également continue et sans heurts à travers la durée. L'extrapolation serait sans doute posée. La diminution de l'élasticité en question semble bien être un mouvement continu mais ce mouvement ne s'opère sans doute pas d'une façon tout à fait harmonieuse et souple. Il paraît tout au contraire haché et convulsif.

La demande globale de produits alimentaires peut se déplacer tout d'un bloc et l'élasticité tout en demeurant décroissante par rapport au revenu, se situe cependant à un niveau plus élevé pour chacun des revenus. Ces à-coups de courte période viennent perturber l'évolution de longue durée qui se poursuit à travers eux. Aussi les extrapolations sont-elles hasardeuses et ont été quelquefois démenties par les événements.

Les coefficients d'élasticité dynamique, exprimant les relations à travers le temps entre le changement dans les dépenses de produits alimentaires et les changements du revenu national qui ont pris pour base la décade 1930-1940, se sont révélés trop faibles pour rendre compte de l'élasticité de la dépense alimentaire dans les années d'après guerre. Si cette consommation avait continué à évoluer comme dans le passé, le coefficient d'élasticité aurait dû se réduire progressivement jusqu'à 0,31 en 1947 aux États-Unis. Or, rien de tel n'a été constaté et, au contraire, l'équation de la dépense de nourriture telle qu'elle nous est révélée par Mrs N. Bork, fait apparaître des coefficients notablement plus élevés (1) :

$$\text{Log Y (dépense de nourriture)} = 0,55 + 0,99 \log \text{ de X (revenu disponible).}$$

Loin de poursuivre une marche vers la décroissance, ce coefficient qui se situait aux environs de 0,50 passe dans cette période immédiate d'après guerre au voisinage de l'unité. L'influence de la guerre, la pénurie relative des biens durables et des denrées alimentaires, l'influence d'un pouvoir d'achat sans cesse accru suffisent sans doute à expliquer le changement d'orientation et la faillite des prévisions faites à partir de la consommation pendant l'entre-deux guerres. L'élasticité de la dépense de nourriture par rapport au revenu s'est révélée plus forte qu'on ne le pensait.

Cependant, une fois les habitudes de guerre et le changement de génération intégrés dans l'évolution, il est probable que l'élasticité va à nouveau décroître et les premiers signes de cette décroissance se sont déjà manifestés. Mouvement de longue durée, cette décroissance de l'élasticité de la dépense des produits alimentaires, se trouve entrecoupée par des soubresauts dus à des changements

(1) M. BORK, Changes in the Demand for food from 1941 to 1950, *Journal of farm economics*, août 1951, p. 281-299.

dans les goûts des individus qui s'extériorisent à l'occasion des guerres ou du passage d'une génération à une autre.

D'autre part, ces mouvements globaux ne vont pas sans distorsion, sans disparité au sein des élasticités des divers produits qui composent cette vaste catégorie que représente l'ensemble des denrées alimentaires.

2. ÉVOLUTION DE L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DES DIVERS PRODUITS ALIMENTAIRES PAR RAPPORT AU REVENU

Afin de prendre conscience de l'évolution survenue dans l'élasticité des diverses denrées alimentaires, nous avons réuni dans les tableaux qui suivent les données numériques se rapportant à divers pays et à diverses époques. Les coefficients d'élasticité y sont classés en quatre catégories :

Coefficients nettement négatifs c'est-à-dire de signe contraire au signe habituel;

Coefficients voisins de zéro;

Coefficients compris entre 0,2 et 0,8;

Coefficients supérieurs à 0,8 ce qui pour des produits alimentaires est une élasticité très élevée.

Nettement négatif	Voisin de 0	Compris entre 0,2 et 0,8	Plus grand que 0,8
BOMBAY (1)			
	Produits céréa- liers..... 0,17	Légumes..... 0,28	Viande et pois- son..... 0,99 Lait..... 1,93 Sucre..... 1,36 Thé et café.... 2
FINLANDE (1920-1921) : Ouvriers (2)			
Farine..... -0,5 Margarine..... -1,3		Pommes de terre 0,4 Sucre..... 0,8	Pain..... 1 Lait..... 1,1 Beurre..... 1 Œufs..... 1,2
SUÈDE (1923) : Ouvriers (2)			
Farine..... -0,3 Margarine..... -0,3		Pommes de terre 0,2 Sucre..... 0,8	Pain..... 1,2 Lait..... 0,95 Beurre..... 1,5 Œufs..... 1,5 Café..... 0,9
BELGIQUE (1927-1928) : Ouvriers (2)			
Margarine..... -1,4		Lait..... 0,6 Sucre..... 0,6 Pommes de terre 0,2	Beurre..... 1,8 Œufs..... 1,35 Légume..... 1,2 Fruits..... 2,3 Café..... 1

Nettement négatif	Voisin de 0	Compris entre 0,2 et 0,8	Plus grand que 0,8
ALLEMAGNE (1927-1928) : Ouvriers (2)			
Pain de seigle... -0,6 Margarine..... -0,65	Farine..... 0 Pommes de terre 0	Sucre..... 0,6	Pain blanc..... 1,1 Lait..... 1,3 Beurre..... 2,35 Œufs..... 1,6 Légumes..... 1,45 Café..... 1,9
BREME et HAMBOURG (1927-1928) : Ouvriers (2)			
Pain de seigle... -0,25 Margarine..... -0,5		Sucre..... 0,2 Pommes de terre. 0,3	Pain blanc..... 1,2 Lait..... 0,9 Beurre..... 2,6 Légumes..... 1,5 Fruits..... 1,3 Café..... 1,35
BRESLAU (1927-1928) : Ouvriers (3)			
Graisse..... -0,3 Lard..... 1,3 Viande congelée. -2,4 Pain de seigle... -0,4 Nouilles..... -0,5 Pommes de terre -0,5	Margarine..... 0,1 Porc..... 0,05 Poisson..... 0,1 Substitut du café 0,1	Lait..... 0,5 Œuf..... 0,7 Viande..... 0,6 Jambon et saucisse..... 0,7 Haricots et pois. 0,5 Légumes frais.. 0,3 Sucre..... 0,7	Beurre..... 3,5 Fromage..... 1,3 Bœuf..... 0,8 Bacon..... 3,1 Pain de blé.... 3,5 Farine..... 1,4 Riz..... 1,1 Fruit..... 1,7 Café..... 3,3
GRANDE-BRETAGNE (1920-1933) : Revenu national (4)			
Margarine..... 0,43	Lard..... -0,08 Bièrè..... 0,14 Tabac..... 0,13	Pommes de terre 0,23 Spiritueux..... 0,56	Vin importé.... 0,80
GRANDE-BRETAGNE (1937-1938) : Revenus moyens (5)			
		Viande..... 0,53 Produit laitier.. 0,46	Fruits et légumes 1,22 Tabac et boissons..... 1,06
GRANDE-BRETAGNE (1938) (6)			
Margarine..... -0,24 Bœuf importé... -0,27 Mouton importé. -0,05		Thé..... 0,39 Beurre..... 0,39 Sucre..... 0,26 Corps gras..... 0,21 Œufs..... 0,47 Bacon..... 0,46 Porc..... 0,61 Bœuf..... 0,34 Mouton..... 0,74	

Nettement négatif	Voisin de 0	Compris entre 0,2 et 0,8	Plus grand que 0,8
SUÈDE (1933) : Moyenne (7)			
Lait écrémé.... 0,62	Lait et crème... 0,07	Viande..... 0,35	
Margarine..... -0,2	Lait..... 0,08	Poisson..... 0,48	
Farine..... 0,36	Graisse et lard... 0,04	Crème..... 0,56	
	Pain..... -0,09	Beurre..... 0,42	
	Gruau..... 0,00	Fromage..... 0,34	
	Sucre..... 0,08	Œufs..... 0,37	
	Café, thé et chocolat..... 0,19	Produits céréaliers..... 0,24	
	Porc..... 0,20	Biscuits..... 0,78	
	Bœuf..... 0,08	Légumes verts.. 0,66	
	Viande en poudre..... 0,06	Fruits..... 0,70	
		Épices..... 0,50	
		Veau..... 0,64	
		Viande en conserve..... 0,26	
		Saucisse..... 0,31	
ÉTATS-UNIS (1935-1936) : Faibles revenus (8)			
Lait en poudre.. 0,3	Pommes de terre 0,1	Veau et bœuf.. 0,4	Agneau..... 1,2
Lard..... -0,3		Porc..... 0,3	Volaille..... 0,8
Corps gras..... -0,8		Viande..... 0,5	Pamplemousse.. 1
Farine blanche.. -0,3		Poisson..... 0,2	
Riz..... -0,2		Œufs..... 0,3	
Haricots secs... -0,3		Produit laitier.. 0,4	
		Lait frais..... 0,4	
		Beurre..... 0,4	
		Produit céréalier..... 0,2	
		Fruits frais.... 0,7	
		Orange..... 0,7	
		Pomme..... 0,5	
		Fruits en conserve..... 0,7	
		Pruneau..... 0,4	
		Raisin..... 0,4	
		Légume frais... 0,4	
		Conserves de légumes..... 0,4	
ÉTATS-UNIS (1936) [\$ 1,707 R \$ 2936] (9)			
Haricots secs... 0,46	Conserve de tomate..... 0,00	Œuf..... 0,28	Jus de tomate.. 1,37
		Banane..... 0,20	
		Beurre..... 0,26	
		Lait..... 0,31	
		Fromage..... 0,40	
ÉTATS-UNIS (1948) [\$ 1,555 R \$ 5861] (10)			
Lait en poudre.. 0,58	Côtelette de porc -0,21	Agneau..... 0,20	Crème chantilly. 0,90
Porc salé..... -1,16	Sucre..... -0,19	Produit de boulangerie..... 0,20	Jus de tomate.. 0,92
Lard..... 1	Margarine..... -0,17	Œufs..... 0,21	Jambon fumé... 0,82
Farine..... -0,57	Pain..... -0,05	Banane..... 0,29	Fruits confits... 1,06
Haricots secs... -0,84	Pois en conserve -0,05	Bœuf à bouillir. 0,35	Ananas frais... 1,26
Produits céréaliers..... -0,47	Pommes de terre -0,09	Lait entier..... 0,41	Beefsteak..... 1,03
	Maïs en boîte... -0,02	Beurre..... 0,48	
	Bœuf en poudre. -0,12	Rond de beefsteak..... 0,55	
	Fromage..... 0,06	Volaille..... 0,63	
	Bacon..... 0,10	Crème glacée... 0,68	
	Produit céréalier prêt à consommer..... 0,17	Orange..... 0,55	

L'influence du revenu qui est sensible pour la demande de nourriture considérée globalement ne l'est pas moins lorsqu'il s'agit de la demande d'un produit déterminé. Quelques données complémentaires mettront le fait en évidence.

REVENU

ANGLETERRE (11) :	£ 600	872	1.200
Viande et poisson.....	0,64	0,53	0,31
Produits laitiers.	0,56	0,46	0,27
Fruits et légumes (sauf pommes de terre).....	1,46	1,22	1,07
Tabac et boissons.....	1,33	1,06	0,86
ÉTATS-UNIS (12) :	\$ 500	1.250	2.500
Bœuf et veau.....	0,7	0,4	0,4
Porc.....	0,2	0,4	0,3
Agneau.....	1,4	1	1,2
Volaille.....	0,6	0,6	1
Poisson.....	0,6	0,2	0,2
Œufs.....	0,5	0,3	0,2
Produits laitiers.....	0,7	0,4	0,4
Lait en poudre.	0,6	— 0,2	— 0,5
Lait frais.	1	0,4	0,4
Beurre.	0,7	0,4	0,3
Corps gras.....	0,2	— 0,8	— 0,8
Lard.....	— 0,1	— 0,3	— 0,1
Produit céréaliier.....	0,5	0,4	0,2
Farine.....	— 0,3	— 0,3	— 0,1
Riz.	— 0,3	0,0	— 0,2

(1) Cité par Colin CLARK, *The conditions of Economic progress*, Mac Millan, 2^e éd., p. 385.

(2) BOWLEY and ALLEN, *Family Expenditures*, Staples Press Londres, 1935.

(3) STEALHE, Elasticity of demand and social welfare, *Quarterly Journal of Economics*, fev. 1940, p. 217-231.

(4) STONE, The analysis of market demand, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1945, p. 1-96.

(5) Cité par Colin CLARK, *op. cit.*, p. 382.

(6) H. HOUTHAKKER and TOBIN, Estimates of the free demand for rationed foodstuffs, *Economic Journal*, mars 1952, p. 103-118.

(7) WOLD, *op. cit.*, p. 105 à 107.

(8) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

(9) Th. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 69.

(10) WAITE and TRELOGAN, *Agricultural Market Prices*, J. Wiley, p. 41.

(11) NICHOLSON, *op. cit.*

(12) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

Pommes de terre.	0,4	0,1	0,1
Haricots secs.	0,2	— 0,3	— 0,4
Fruits frais.	0,8	0,7	0,5
Orange.	1	0,8	0,6
Pomme.	1,1	0,5	0,4
Pamplemousse.	1,2	1	0,9
Fruits en conserve.	0,5	0,7	0,6
Pruneau.	0,8	0,5	0,3
Raisin.	0,7	0,4	0,2
Légumes verts.	0,5	0,4	0,3
Légumes en conserve.	0,6	0,4	0,3

	FAIBLE REVENU	REVENU MOYEN
SUÈDE (1) :	—	—
Viande.	0,39	0,27
Poisson.	0,57	0,48
Lait et crème.	0,27	0,07
Beurre et margarine.	0,34	0,26
Fromage.	0,30	0,34
Œufs.	0,51	0,37
Graisse et lard.	— 0,32	0,04
Pain.	0,50	0,24
Farine.	— 0,50	— 0,36
Légumes secs.	0,46	0,66
Fruit.	0,84	0,70
Café, thé, chocolat.	0,27	0,19

Si la tendance souffre quelques exceptions, elle n'en demeure pas moins fort nette : l'élasticité diminue au fur et à mesure que le revenu augmente et nous assistons à un glissement progressif des diverses denrées alimentaires vers les colonnes de gauche, celles à élasticité réduite, cependant que la colonne de droite se trouve renflouée par de nouveaux produits qui font leur apparition.

La différence se trouve déjà marquée dans la série des denrées dont l'élasticité est nettement négative, c'est-à-dire celles dont la demande diminue lorsque le revenu augmente. Ce sont les produits de qualité inférieure, ceux qui possèdent des substituts de meilleure qualité. A la limite, certains de ces produits peuvent disparaître par suite de l'élévation du niveau de vie : c'est ainsi que le pain de seigle ne figure plus dans les données de ces investigations statistiques, tout au moins aux États-Unis et en Europe. Le lait en pou-

(1) WOLD, *op. cit.*

dre, la viande congelée, la margarine apparaissent aujourd'hui comme les produits types de cette catégorie.

Mais l'évolution est surtout sensible dans la série des denrées ayant une élasticité élevée, en l'occurrence supérieure à 0,8. Ici, l'élévation du standard de vie a pour effet de vider cette colonne de son contenu primitif et de faire passer les biens qui s'y trouvaient dans la classe des biens ayant une élasticité voisine de 0 ou une élasticité moyenne. Le pain, le lait, le beurre, les œufs qui figuraient, il y a quelques décades, dans les budgets des ouvriers européens sous la rubrique des denrées élastiques, voient cette élasticité se réduire de proche en proche pour osciller autour de 0 dans le cas du pain.

On observe également un changement dans la composition des régimes alimentaires. Ceux-ci étaient autrefois à prédominance céréalière dans les budgets ouvriers où les sommes consacrées à l'achat de féculents tenaient une grande place. Toute une gamme de ces produits se trouvait alors répartie sous les divers types d'élasticité : farine, pain de seigle, pommes de terre, pain blanc. Dans la chute généralisée de l'élasticité de la demande des denrées céréalières, certaines résistent mieux que d'autres. Si le pain de seigle et la farine voient leur élasticité diminuer considérablement, le pain blanc ainsi que les pommes de terre semblent avoir atteint un minimum au-dessous duquel on ne peut s'attendre à les voir descendre.

Les aliments stimulants, légumes, fruits, produits laitiers et viandes par exemple, subissent une baisse de leur élasticité beaucoup plus faible que les céréales et les féculents. Influence d'une civilisation et d'un style de vie où l'usure psychique est plus intense que la dépense d'énergie musculaire. Il en résulte une tendance pour les élasticités de la demande des divers produits alimentaires à se situer dans une zone comprise entre 0 et 0,6 alors que cette zone apparaissait comme un *no man's land* dans les études dérivées des budgets ouvriers de l'Europe de 1920-1930.

Est-ce à dire qu'en raison de cette évolution, les produits alimentaires ayant une élasticité élevée sont appelés à disparaître tour à tour vers d'autres catégories. Il n'en est rien et ici, plus encore qu'ailleurs, le développement économique se réalise par l'apparition d'un nouveau bien que le consommateur d'autrefois ignorait. Il n'y a pas là un fait simplement inhérent au caractère plus perfectionné des enquêtes modernes, mais une constatation qui traduit une réalité profonde. Les produits alimentaires à demande élastique se renouvellent. Tout comme certains disparaissent des marchés — pain de méteil, pain de seigle — d'autres apparaissent à l'autre bout de la chaîne. Ce sont des biens de qualité, biens qui ne sont pas achetés tels qu'ils sortent de la ferme, mais qui ont subi une transformation et une élaboration qui les ont stylisés et affinés. Jambon fumé, crème Chantilly, ananas, fruits confits remplacent dans cette catégorie le pain blanc, les œufs, le lait et le café qui y figuraient autrefois.

CHAPITRE III

LES LOIS DE ENGEL RELATIVES À L'HABITATION ET À L'HABILLEMENT

Engel ne s'est pas contenté d'établir une proportion valable pour la dépense d'alimentation mais poursuivant ses investigations à l'aide des budgets familiaux, il a également étudié les variations des dépenses consacrées à l'habitation et de celles relatives à l'habillement. Ses commentateurs sinon lui-même ont formulé deux propositions qu'on a pris l'habitude de désigner sous le nom de loi de Engel. Ces deux lois, d'ailleurs identiques, s'expriment dans le libellé suivant :

La fraction du revenu consacrée aux dépenses de logement, chauffage et éclairage reste constante quelles que soient les variations du revenu;

La fraction du revenu consacrée aux dépenses d'habillement n'est en rien modifiée par les fluctuations du revenu.

Ce qui signifie que l'élasticité de ces deux catégories de demande est égale à l'unité et que les variations des dépenses qu'elles engendrent sont parallèles à celles du revenu. La proportionnalité retrouverait ses droits dans ces deux domaines et ce serait un élément d'équilibre pour les budgets individuels que ces deux catégories de dépenses qui épousent si bien les fluctuations des revenus.

Mais les observations de Engel sont-elles toujours valables et les dépenses relatives à l'habitation et à l'habillement répondent-elles à notre époque au schéma tracé par le statisticien allemand. Les études statistiques récentes vont nous permettre de vérifier ou d'infirmer les tendances relevées par ces célèbres lois.

1. Élasticité des dépenses de logement et d'intérieur

L'homme d'aujourd'hui n'a plus rien de commun avec celui des cavernes et, si les ponts ont quelques adeptes, ceux-ci appartiennent davantage au florilège de la chanson populaire qu'à la réalité. Rousseau prônant le retour à l'état de nature n'a guère fait d'émule et l'ironie de Voltaire lui conseillant de marcher à quatre pattes et de grignoter de la salade n'a pas eu de peine à l'emporter. Si le camping se développe, il ne concurrence pas le besoin de logement proprement dit et ne fait que se superposer à un besoin plus ancien.

L'homme ne saurait donc se passer d'un toit et c'est pour lui un besoin à peine moins impérieux que celui de manger. Mais à la différence de ce

dernier, il est moins étroitement marqué par son origine physiologique et son seuil de saturation sera par conséquent beaucoup moins nettement défini. Les considérations sociales sont primordiales et les dépenses seront facilement extensibles tant l'habitation et ses éléments annexes peuvent prendre des aspects divers.

Mais il est un minimum incompressible que l'individu ne saurait éluder et il doit employer une fraction de son revenu à des frais de logement. La législation sur les loyers dans les divers pays donne à penser qu'il y a des éléments inélastiques dans le domaine de l'habitation, éléments qui, se combinant avec une offre elle-même peu élastique, sont susceptibles de déterminer une hausse considérable du taux des loyers.

A côté de cet élément, qui *a priori* semble inélastique, on peut conjecturer qu'il existe un élément élastique, car le confort et le bien-être et les divers degrés dont ils sont susceptibles peuvent s'inscrire facilement dans les dépenses d'intérieur. On peut habiter un appartement plus ou moins spacieux, situé dans un quartier résidentiel ou au contraire dans un quartier d'usine, meublé plus ou moins luxueusement, aménagé avec un sens du confort susceptible d'une infinité de degrés.

Les renseignements statistiques confirment ces vues *a priori*, aussi convient-il de pousser dans le détail l'étude d'une telle dépense plus que ne le faisait Engel et d'étudier successivement les éléments inélastiques et les éléments élastiques qu'elle comporte.

1. LES ÉLÉMENTS INÉLASTIQUES DANS LA DÉPENSE D'HABITATION

Ces éléments inélastiques sont ceux qu'Engel citait comme ayant une élasticité égale à l'unité. Aujourd'hui cette élasticité à travers les fatras de chiffres que nous possédons paraît être inférieure à un tel chiffre.

Ces éléments inélastiques et qui représentent en quelque sorte le minimum vital en matière d'habitation, sont représentés par le loyer, l'éclairage et le chauffage.

A. Le loyer

Les divers recoupements statistiques font apparaître le loyer comme étant une dépense inélastique.

ÉTATS-UNIS,

Ensemble du pays (chiffres relatifs à des enquêtes se situant entre 1930 et 1940).

Colin Clark (1).....	0,77
Colin Clark (ameublement inclus).....	0,92

(1) C. CLARK, *op. cit.*, p. 377 et suiv.

Leser (1).	0,75
Mack (2).	0,78
Bowen (3).	0,30
Allen and Bowley (4).	0,70

Régions ou villes :

San Francisco (5).	0,67
Chicago (6).	0,34 à 0,56
Denver (6).	0,35 à 0,60
Providence (7).	0,60 à 0,90
Groupe de villes (7).	0,60
Population rurale du Michigan-Wisconsin (7).	0,40
Agriculteurs (8).	0,25

EUROPE :

Angleterre :

Ensemble du pays.	
Allen and Bowley 1932 (4).	0,7
Balchin (9).	0,80 à 0,90
Nicholson (10).	0,51 à 0,97

Diverses villes :

Groupe de villes 1926 (4).	0,8
Liverpool 1929 (4).	0,8
Londres 1937-1938 (10).	0,35 à 0,74

Allemagne :

Marschack 1907 (11).	0,98
Allen and Bowley 1927-1928 (12).	0,60 à 1

Belgique :

Allen and Bowley 1928-1929 (12).	0,5
--	-----

- (1) LESER, Family budget data et price elasticities of demand, *Review of Economic Studies*, nov. 1941, p. 40-58.
 (2) R. MACK, *Review of Economic Statistics*, 1948, p. 239.
 (3) BOWEN, The Study of the demand for transing in U. S. A. indifferent years, *Economic journal*, juin 1946.
 (4) BOWLEY and ALLEN, *op. cit.*, p. 32-33.
 (5) CAVE, Variations in Expenditures where familities of wage earners and clerical workers are classified by economic level, *Journal of American Statistical Association*, 1943.
 (6) KAPLAN, *op. cit.*, p. 38.
 (7) GILBOY, The propensity to consume, *Quarterly Journal of Economics*, 1938-1939.
 (8) COCHRANE, Farm family budget. A moving picture, *Review of Economic Statistics*, août 1947, p. 189.
 (9) C. CLARK, *op. cit.*, p. 377 et suiv.
 (10) NICHOLSON : *op. cit.*, p. 370.
 (11) Cité par M. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 119.
 (12) WOLD, *op. cit.*, p. 101.

Danemark 1922 (1) :

Ensemble du pays Allen and Bowley.....	1	
Copenhague.....	1	
Amsterdam (1923-1924) Allen and Bowley.....	1	
Oslo et Bergen (1918-1919) Allen and Bowley (1)...	1	
Finlande 1920-1921 (1).....	1,1	
Bale 1921 (1).....	0,9	
Pologne 1929 (1).....	0,6	
Tchécoslovaquie 1927-1929 (1).....	0,6	à 0,8
Suède Wold (2).....	1,3	

ASIE :

Chine 1912-1918 (2).....	0,7	
Indes (2) :		
Cawn pore.	0,7	
Bombay.....	0,43	à 0,56
Madras.....	0,88	à 0,93

Japon :

1936-1937 (2).....	0,86	
1949 (3).....	0,80	

OCÉANIE (2) :

Australie.....	0,96	
Melbourne.....	0,65	

Ces divers coefficients appellent une série d'observations. La loi d'Engel ne paraît pas se vérifier en ce qui concerne le loyer. Cette dépense n'a pas un caractère proportionnel par rapport au revenu. Seuls les chiffres déjà anciens, celui du professeur Marschâk pour l'Allemagne par exemple, confirment l'observation d'Engel.

Les coefficients font ressortir d'ailleurs l'influence du climat qui détermine chez les peuples scandinaves une dépense de loyer qui augmente beaucoup plus que le revenu lui-même. Ces peuples attachent beaucoup d'attention aux questions de logement qui absorbent chez eux une fraction beaucoup plus considérable de revenu que chez les peuples méridionaux qui aiment tout ce qui brille et notamment le soleil et ont une propension nettement marquée à vivre au dehors. L'élasticité de la dépense de loyer dans les pays nordiques paraît vérifier la loi d'Engel. Mieux même, les remarquables travaux du professeur Wold nous apprennent qu'en Suède, loin de décroître, les dépenses relatives au loyer et au logement ont vu leur élasticité augmenter au cours du

(1) WOLD, *op. cit.*, p. 101.

(2) K. OHKAWA, Measurement of standard of living of the working-class in Japon, *The Annals of the Hitotsubashi Academy*, avril 1951, p. 120-138.

xx^e siècle. Alors que l'élasticité-revenu n'était que de 0,75 en 1913 elle est devenue égale à 1,30 en 1933 (1). Voilà qui témoigne de l'effort accompli par ce pays dans le domaine du logement.

Une autre constatation s'impose. La dispersion des coefficients d'élasticité relatifs au loyer est faible lorsqu'on considère les divers pays. L'ensemble de ces coefficients se trouve groupé entre 0,5 et 1. Il n'y a pas ici cette diversité de coefficient qu'on a pu constater dans les dépenses de pain, par exemple. La dépense de loyer semble faire partie du minimum incompressible, ce qui explique que nous ayons des dépenses inélastiques dans les pays à faible niveau de vie comme dans l'Extrême-Orient par exemple ou les budgets des ouvriers européens, alors que dans ces mêmes budgets des denrées de grande consommation présentent souvent une dépense élastique. Et d'autre part, dans les pays où le revenu est élevé, cette augmentation de revenu ne s'accompagne pas d'une chute brutale du coefficient d'élasticité, car l'élément sociologique est ici beaucoup plus fort que dans le cas des denrées alimentaires.

Si bien que des pays au style de vie aussi différent que les États-Unis, les Indes ou la Tchécoslovaquie recèlent cependant des réactions qui, dans leurs résultats tout au moins, paraissent identiques quoiqu'elles puissent diverger profondément dans leur inspiration et leur fondement.

En effet, lorsqu'on cherche à prendre conscience de l'évolution de l'élasticité en face celle du revenu, cette belle unité disparaît et tout devient diversité.

Trois exemples fourniront une bonne illustration de cet état de choses :

ÉLASTICITÉ DE LA DÉPENSE DU LOYER

ÉTATS-UNIS 1918-1919 (2)

Revenu.....	842	1076	1300	1536	1755	2054	2466
Élasticité.....	0,84	0,81	0,79	0,77	0,76	0,74	0,72

INDES (3) :

Revenu.....	30	40	50
Élasticité.....	0,43	0,50	0,56

ANGLETERRE 1937-1938 (4) :

Revenu.....	600	872	1200
Nombre d'enfants :			
0.....	0,97	0,76	0,51
3.....	0,50	0,95	1,36

Il paraît donc n'y avoir aucune relation simple et uniforme entre le volume du revenu et l'élasticité de la dépense de loyer. Tantôt, comme aux États-Unis, cette élasticité diminue régulièrement mais à faible allure lorsque le revenu

(1) H. WOLD, *op. cit.*, p. 101.

(2) LESER, *op. cit.*

(3) C. CLARK, *op. cit.*

(4) NICHOLSON, *op. cit.*

augmente. Tantôt, comme à Bombay, c'est l'inverse qui se produit et l'élasticité varie dans le même sens que le revenu. Tantôt enfin, comme en Angleterre, l'influence de la famille se superpose à celle du revenu et si l'élasticité suit le schéma américain pour un ménage sans enfant, la survenance d'un troisième enfant semble renverser la tendance et l'élasticité et le revenu s'élèvent alors parallèlement. Tout est ici cas d'espèce, l'influence du milieu, la psychologie sociale, l'état des mœurs paraissent avoir une influence prépondérante.

Moins marqué que le besoin de nourriture, par son origine physiologique, la dépense afférente au loyer entretient des rapports beaucoup moins nets avec le niveau du revenu.

Les relations de la dépense de loyer avec les autres catégories de dépenses sont subtiles. L'étude souvent citée du professeur Nicholson nous livre un calcul d'élasticité transversale. Sous le préjudice d'une exception notable pour les très hauts revenus, l'élasticité de la dépense de nourriture par rapport au revenu est plus élevée que l'élasticité de cette même demande par rapport au prix du loyer. Par contre, l'élasticité de la dépense de loyer en fonction des dépenses de nourriture est plus élevée que cette même élasticité par rapport au revenu. En Angleterre, la dépense de loyer répond davantage aux incitations de l'indice du prix des denrées d'alimentation qu'à celles du revenu.

Le phénomène des ciseaux, qui marque le passage d'une inflation avec pénurie à une inflation sans pénurie, agira donc directement sur les dépenses de loyer.

Une triple influence, physiologique, sociologique et économique s'imbrique de telle façon que les divers coefficients demeurent cependant groupés autour d'une valeur-type, une valeur significative qui si elle devait être traduite par un seul et unique chiffre, serait représentée par 0,75 et non par un coefficient égal à 1 comme au temps d'Engel. Mais celui-ci survivrait-il pour les dépenses de chauffage et d'éclairage?

B. Le chauffage et l'éclairage

Les données statistiques ici encore ne font pas défaut qui bloquent en un seul calcul ces deux séries de dépenses :

ÉTATS-UNIS :

Ensemble du pays :

Stone (1).....	0,53
Mack (2).....	0,48
Leser (3) 1918-1919.....	0,56
Leser 1935-1936.....	0,34
Gilboy (4).....	0,60
Bowley Allen (5).....	0,50

(1) STONE, *The Role of measurement in economics, op. cit.*, tab. 4.

(2) MACK, *op. cit.*

(3) LESER, *op. cit.*

(4) GILBOY, *op. cit.*

(5) BOWLEY et ALLEN, *op. cit.*

Chicago (1).....	0,35 à 0,41
Denver (1).....	0,40 à 0,56
San Francisco (6).....	0,09

EUROPE :

Angleterre :

Balchin (3).....	1
Nicholson (4).....	0,40 à 0,93
Bowley and Allen (5).....	0,5
Grandes villes (5).....	0,80
Liverpool (5).....	0,60
Londres (4).....	0,14 à 1,15
Allemagne (5).....	0,40 à 1
Belgique (5).....	0,2
Danemark (5).....	0,8
Suède (6).....	0,65
Finlande (5).....	0,6
Tchécoslovaquie (5).....	0,5 à 0,9
Pologne (5).....	0,6
Amsterdam (5).....	0,4
Copenhague (5).....	0,8
Oslo (5).....	0,8

ASIE :

Chine (7).....	0,7
Indes (7).....	0,7
Bombay (7).....	0,78
Madras (7).....	0,71
Japon :	
1936-1937 (7).....	0,52
1948 (8).....	0,68

AUSTRALIE (7).....	0,81
--------------------	------

Ici encore les choses ont changé depuis le temps d'Engel. Les dépenses d'éclairage et de chauffage sont à inclure dans la catégorie des dépenses inélastiques. Les chiffres sont bien groupés aux États-Unis, où le coefficient de

-
- (1) LESER, *op. cit.*
 - (2) CAVE, *op. cit.*
 - (3) Cité par C. CLARK, *op. cit.*
 - (4) NICHOLSON, *op. cit.*
 - (5) BOWLEY et ALLEN, *op. cit.*
 - (6) WOLD, *op. cit.*
 - (7) Cité par C. CLARK, *op. cit.*
 - (8) OHKAWA, *op. cit.*

0,5 peut être avancé pour caractériser l'ensemble de cette dépense alors qu'en Asie il paraît se situer à un niveau plus élevé voisin de 0,7. En Europe la dispersion des coefficients est plus étendue.

Un certain degré de saturation et de stabilité dans les habitudes pour l'ensemble des couches sociales semble atteint aux États-Unis si bien que toute augmentation de revenu se traduit par une lente décroissance du coefficient d'élasticité :

ÉTATS-UNIS 1918-1919 (1) :

Revenu.....	842	1076	1300	1536	1755	2054	2466
Élasticité.....	0,62	0,59	0,47	0,56	0,54	0,52	0,50

Semblable régularité n'apparaît pas en Europe où le confort est beaucoup moins répandu :

ALLEMAGNE 1927-1928 (2) :

Catégorie sociale.....	ouvriers	employés	autres
Élasticité.....	0,4	0,6	1

ANGLETERRE 1937-1938 (3)

Revenu.....	600	872	1200
Nombre d'enfants :			
0.....	0,48	0,48	0,42
1.....	0,52	0,73	0,93
2.....	0,83	0,74	0,61
3.....	0,40	0,44	0,45

Il en est de même à Madras (4) où l'augmentation du revenu n'engendre qu'un accroissement proportionnellement moindre des dépenses d'éclairage et de chauffage, mais où cette augmentation est cependant plus forte lorsque le changement affecte les revenus élevés que lorsqu'elle touche des faibles revenus :

Revenu.....	30	40	50
Élasticité.....	0,59	0,66	0,71

Le chauffage et l'éclairage occasionnent donc une dépense à caractère inélastique par rapport au revenu. Cela ne saurait surprendre étant donné l'absolue nécessité de ces deux types de produits dans le monde civilisé. Cependant cette élasticité paraît, contrairement à ce qui se passe pour la

(1) LESER, *op. cit.*

(2) STEALHE, Elasticity of Demand and Social Welfare, *Quarterly Journal of Economics*, fév. 1940.

(3) NICHOLSON, *op. cit.*

(4) Cité par C. CLARCK, *op. cit.*

dépense de nourriture être plus faible pour les revenus peu élevés et se relever à mesure que l'on gravit cette échelle des revenus. C'est que cette dépense d'éclairage et de chauffage peut correspondre à des modes d'utilisation très divers et que la débauche de lumière n'est pas une simple image littéraire. Mais ici encore, un point de saturation paraît exister à partir duquel revenu et élasticité vont en sens contraire. Les États-Unis en sont arrivés à ce stade-là.

L'éclairage et le chauffage partagent donc avec le loyer le privilège d'entraîner les dépenses à caractère inélastique. Mais ces éléments ne constituent pas à eux seuls la totalité des dépenses qu'on englobe couramment sous l'appellation de dépenses d'intérieur. D'autres dépenses découlent normalement de l'utilisation d'un appartement qui, elles, vont se montrer élastiques.

[2. LES ÉLÉMENTS ÉLASTIQUES DANS LA DÉPENSE D'HABITATION

Les dépenses d'entretien, les dépenses d'ameublement et surtout les dépenses d'équipement ménager sont des dépenses très sensibles aux variations du revenu.

A. Les dépenses d'entretien

Tout logis exige certains débours pour son entretien. On conçoit que ceux-ci puissent être très variables, mais comment se développent-ils en fonction du revenu? Ici encore demandons la réponse aux chiffres :

ÉTATS-UNIS (1) :

Ensemble du pays :

Gilboy.....	0,6 à 0,8
Clark.....	0,8 à 0,9
Mack.....	1,3
Leser.....	1,68

Diverses villes :

Chicago.....	0,88 à 1,12
Denver.....	0,99 à 1,20

ALLEMAGNE.....	0,90 à 2,5
----------------	------------

Les données statistiques sont ici difficiles à systématiser d'un mot ou d'un chiffre. Les coefficients peu nombreux en la matière sont d'une dispersion assez poussée, chevauchent sur les deux catégories et pivotent autour de l'unité. On ne peut se prononcer de façon très affirmative sur l'élasticité ou l'inélasticité d'une telle dépense.

Cependant on peut avancer que cette catégorie est plus élastique que les dépenses relatives au loyer, à l'éclairage et au chauffage. Ce serait celles qui se rapprocheraient le plus de la formulation de Engel puisque leurs coefficients semblent aimantés par l'unité.

(1) Pour les références cf. celles données p. 121 et 122.

B. Les dépenses d'ameublement

Les dépenses d'ameublement ne laissent par contre aucun doute. Elles sont de celles qui se développent et se contractent plus amplement que ne le fait le revenu et les données chiffrées sont très nettes dans ce domaine :

ÉTATS-UNIS :

Ensemble du pays :

Stone 1929-1941.....	1,47
Mack 1935-1936.....	0,97
Mack 1929-1940.....	1,28
Leser 1918-1919.....	1,42
Bowley Allen 1918.....	1,20
Chicago (Kaplan).....	0,78 à 1,07
Denver (Kaplan).....	1,16 à 1,48

EUROPE :

Angleterre (C. Clark).....	1,7
Belgique (Bowley Allen).....	0,70
Allemagne. (Bowley Allen).....	1,4
Finlande (Bowley Allen).....	1,8
Tchécoslovaquie.....	1,3
Pologne (Bowley Allen).....	2,2
Danemark (Bowley Allen).....	1,2
Bâle (Bowley Allen).....	1,5
Suède (Wold 1933).....	1,38

Les familles ont toute une série de possibilités pour étager leurs dépenses d'ameublement en fonction de leur revenu. On peut se contenter d'un ameublement rustique, ou rechercher un ameublement confortable, ou encore vouloir acquérir des meubles de prix. Aussi la dépense de meubles est-elle élastique par rapport au revenu et les facteurs psychologiques ne sont pas sans expliquer cette élasticité. Le meuble a une valeur d'ostentation certaine. C'est lui que l'étranger remarque lorsqu'il pénètre dans la maison. Il est doublement significatif. Critère du rang social qu'occupe l'individu, il est aussi garant de la personnalité de celui qui l'a acquis. Il est signe de goût surtout dans un domaine où l'esthétique a encore beaucoup à faire.

Mais cette élasticité générale de la dépense du mobilier est-elle identique à tous les niveaux de revenu? Ici encore la différence paraît sensible entre les États-Unis et l'Europe. Dans le nouveau monde, l'élasticité paraît diminuer lorsque le revenu augmente si nous en croyons les calculs du professeur Leser (1). Cette décroissance paraît d'ailleurs fort lente :

(1) LESER, *op. cit.*

ÉTATS-UNIS 1918-1919 :

Revenu.....	847	1076	1300	1536	1755	2054	2466
Élasticité.....	1,49	1,46	1,44	1,42	1,40	1,38	1,36

L'Europe semble donner lieu à un phénomène inverse. Des dépenses d'ameublement sont même inélastiques ainsi qu'en témoigne l'étude de MM. Bowley et Allen lorsque ceux-ci prennent pour base de leur investigation les budgets ouvriers relatifs à la Belgique et à la Norvège. L'élasticité se situe dans ces deux cas entre 0,5 et 0,7 (1). Des dépenses de mobilier réclament le débours de fortes sommes, ce qui exige la perception d'un revenu substantiel et la formation d'une épargne, deux conditions qui ne sont pas toujours réunies dans les milieux ouvriers.

Aussi la courbe du coefficient d'élasticité par rapport à l'importance du revenu pourrait bien comprendre une partie croissante suivie d'une partie décroissante, ces deux fractions étant d'importance variable selon les pays.

C. Les dépenses d'équipement ménager

La technique et la machine ont envahi tous les domaines. Pourtant, pendant longtemps le « home » a paru se soustraire à leur influence. N'était-il pas le domaine du goût, de l'art, du travail artisanal et personnel de la ménagère. Vision périmée à une époque au rythme rapide où le progrès technique s'automatise. La frénésie de la machine a gagné tous les champs d'activité de l'homme et aussi bien que l'usine de l'industriel, la cuisine de son épouse. L'homme répugne à certains travaux manuels qu'il estime avilissants et les ressources de domesticité se sont faites de plus en plus rares. La dépendance vis-à-vis d'autrui est de plus en plus mal supportée, surtout celle qui implique des rapports personnels. Le travail de bureau est ressenti comme moins contraignant que le travail de domesticité. La subordination humaine est plus difficile à supporter que la subordination technique.

La machine devait donc remplacer une domesticité défaillante, surtout à une époque où la femme a souvent une activité professionnelle qui la tient hors du foyer de longues heures durant. Les activités ménagères doivent alors se placer sous le signe de la rapidité, c'est-à-dire sous celui de la rationalisation et de la machine.

Il faut avouer que cette évolution a été tardive et que la technique des opérations ménagères est restée longtemps ancestrale et stationnaire. Mais la réaction n'en a été que plus violente et un parti pris novateur, dont témoigne l'engouement porté à des manifestations comme le salon des Arts ménagers, a remplacé l'ancienne routine. La machine à laver, le frigidaire, retiennent davantage l'attention que les recettes et les tours de main de nos grand-mères.

Comment cette aspiration, ce désir d'équipement ménager va-t-il se traduire

(1) BOWLEY and ALLEN, *op. cit.*

dans la sensibilité de la dépense. Catégorie économique récente, les dépenses d'équipement ménager ont déjà donné lieu à des calculs intéressants :

ÉTATS-UNIS (Stone)..... 2,07

AUSTRALIE :

Machines neuves (cité par C. Clark)..... 1,49

Machines d'occasion (cité par C. Clark)..... 1,33

EUROPE :

Bâle (Bowley and Allen)..... 1,2

Les calculs du professeur Stone relatifs aux États-Unis sont descendus plus avant dans le détail et confirment l'impression d'ensemble (1) :

Machines à coudre, à laver et frigidaires..... 1,13 — 1,83

Appareillage électrique..... 1,82 — 2,77

Cuisinières..... 1,79 — 2,60

Par contre, la vaisselle, catégorie plus traditionnelle et plus inéluctable, ne présente qu'un coefficient égal à 0,54.

Ces quelques chiffres suffisent d'ailleurs à nous convaincre du caractère hautement élastique des dépenses d'équipement ménager par rapport au revenu. Ce type d'achat nécessite des sommes élevées qui pourront être d'autant plus facilement réunies que le revenu sera plus élevé. D'autre part, nous sommes en face d'un marché naissant, d'un marché en voie d'extension où la demande potentielle est considérable et se résout en demande solvable dès qu'elle en a la possibilité. Considérations qui expliquent et confirment les données chiffrées, haute élasticité qui contraste avec la loi de Engel tant il est vrai que l'économie nous présente un perpétuel renouvellement des biens à haute élasticité qui viennent prendre la place de ceux dont l'élasticité s'est abaissée.

II. L'élasticité des dépenses d'habillement

Les dépenses relatives à l'habillement relevant d'un domaine où les innovations, tout au moins sous leur forme révolutionnaire, sont moins nombreuses que dans celui des dépenses d'intérieur, pouvons-nous conclure que la loi de Engel a plus de chances de se trouver vérifiée dans ce secteur que dans l'autre? Cette affirmation est sans doute prématurée.

Certes il y a moins de différence entre nos ancêtres et nous-mêmes en ce qui concerne le vêtement qu'il n'y en a dans ce qui est relatif au logement et à son aménagement. C'est que le besoin de vêtements repose sur une base physiologique et qu'il doit bon gré mal gré se mouler, s'adapter à la structure corporelle de l'homme et de la femme. Si la fantaisie peut se donner libre cours, les innovations radicales se trouvent exclues. L'être vivant se prête moins bien que la matière inerte aux transformations.

(1) STONE, *The Role of Measurement in Economics*, tabl. 4.

Le port du vêtement ne répond pas seulement à une nécessité physiologique mais aussi à une obligation juridique. La loi punit celui qui prétend s'en passer et l'inculpe d'attentat à la pudeur. Quelquefois même les règlements de police fixent une tenue minima au-dessous de laquelle on ne saurait descendre. Les dépenses de vêtements apparaissent donc comme inéluctables à ce double point de vue.

Répondant à un besoin de première nécessité, la demande de vêtements va-t-elle être pourvue d'une élasticité faible, inférieure à l'unité? Ce serait oublier que sur ces éléments originels se sont greffées bien des incidences sociales. L'habit, certes, ne fait pas le moine, mais il aide à faire apparaître l'homme comme tel.

Dans un monde pressé où les contacts deviennent de plus en plus nombreux mais de plus en plus superficiels, l'habit sera un des éléments qui permettra de cataloguer rapidement tel ou tel individu. Et celui-ci soignera d'autant plus sa tenue qu'il aura conscience de l'importance de celle-ci. Diverses enquêtes ont révélé que les dépenses inhérentes à l'habillement étaient notablement plus élevées chez ceux qui travaillent dans un milieu sexuellement mixte.

Le vêtement c'est, enfin, le domaine où la mode avec tout ce qu'elle apporte de fantaisie et de changement a le plus d'emprise. Nous avons déjà noté par ailleurs cette influence de la mode sur l'élasticité de la demande.

A priori, on ne peut donc porter aucun jugement sur l'élasticité de la demande de vêtements car des facteurs trop divers agissent en des directions divergentes. Laissons modestement l'investigation statistique nous apporter les éléments d'appréciation :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE VÊTEMENTS PAR RAPPORT AU REVENU

ÉTATS-UNIS :

Ensemble du pays :

Stone.....	0,64 — 0,83
Leser 1918-1919.....	1,39
Bowley et Allen 1918.....	1,40
	0,85
Colin Clark 1935-1936.....	0,70 — 0,98
Mack.....	1
Cave.....	0,75
New-York (Leser 1935-1936).....	1,62
Chicago (Kaplan).....	0,83 — 1,14
Denver (Kaplan).....	0,94 — 1,07
Providence (Gilboy).....	1
Fermes Michigan Wisconsin (Gilboy).....	0,8

EUROPE :

Angleterre (Bowley et Allen 1932).....	1
Ensemble du pays (Balchin).....	0,6 — 1

Ensemble du pays (Nicholson 1937-1938).....	0,8 — 2,5
Groupe de ville (Bowley et Allen 1926).....	0,8
Liverpool (Bowley et Allen 1929).....	1,4
Londres (Nicholson 1937-1938).....	0,96 — 1,5
Suède (Wold 1933).....	0,94
Belgique (ouvriers seulement)	
(Bowley Allen 1928-1929).....	1,1
Allemagne (Bowley Allen 1928-1929).....	1,1 — 1,4
Danemark (Bowley Allen 1922).....	1
Finlande (Bowley Allen 1920-1921).....	1,4
Tchécoslovaquie (Bowley Allen 1927-1929).....	1,2 — 1,6
Pologne (Bowley Allen 1929).....	1,6
Amsterdam (Bowley Allen 1923-1924).....	1,5
Copenhague (Bowley Allen 1922).....	0,9
Oslo (Bowley Allen 1912-1913).....	1,9
Bâle (Bowley Allen 1912-1921).....	1,1 — 1,4

ASIE :

Chine (cité par C. Clark).....	1,9
Indes (cité par C. Clark).....	0,8
Bombay (cité par C. Clark).....	0,8
Madras (cité par C. Clark).....	1,04
Japon (1936-1937).....	1,24
Japon (1949 Okhawa).....	1,69

AUSTRALIE (cité par C. Clark).....	0,97
------------------------------------	------

Sous la diversité des chiffres, une première constatation s'impose. Aucun des coefficients précités n'est inférieur à 0,75. La dépense de vêtements paraît donc être une dépense relativement élastique. Pour autant que les comparaisons soient valables, l'élasticité semble diminuer aux États-Unis durant l'entre-deux-guerres : voisine de 1,5 en 1919, elle paraît inférieure à 1 à la veille de la deuxième guerre mondiale. On peut noter aussi la différence assez forte enregistrée entre New-York et les fermes du Michigan-Wisconsin. Ces agriculteurs auraient-ils un besoin de vêtements moins accusé que les citadins de New-York ou ces derniers ressentent-ils davantage l'action de la mode appuyée par celle de la publicité. La seconde hypothèse semble devoir être retenue de préférence à la première. En Europe, l'élasticité de la dépense de vêtements paraît être au moins égale à l'unité.

Mais comment cette élasticité se présente-t-elle aux divers niveaux de revenu? A-t-elle tendance à croître ou au contraire à décroître lorsque le revenu augmente?

ÉTATS-UNIS 1918-1919 (1) :

Revenu (\$)...	842	1076	1300	1536	1755	2054	2466
Élasticité....	1,45	1,42	1,40	1,38	1,36	1,35	1,33

ÉTATS-UNIS 1936-1937 (2) :

Revenu (\$)...	2750-4500	4500-7500
Élasticité....	0,98	0,70

SUÈDE 1933 (3) :

Revenu.....	Faible revenu	Revenu moyen
Élasticité....	0,77	0,93

Ici encore, s'accuse une divergence entre les États-Unis et l'Europe. Dans le premier de ces deux pays, l'élasticité diminue à mesure que le revenu s'élève, alors qu'en Europe l'élasticité varie dans le même sens,

Un point de saturation semble atteint aux États-Unis qui ne l'est pas encore en Europe.

Certains auteurs ont essayé de dégager l'influence de la dimension de la famille sur l'élasticité de la dépense de vêtements. Les résultats sont en sens divers comme on peut s'en rendre compte à la lecture des chiffres qui suivent :

ANGLETERRE 1937-1938 (4) :

Revenu (£)...	600	872	1200
Nombre d'enfants :			
0.....	1,37	1,09	0,90
1.....	1,95	1,19	0,71
2.....	2,46	1,34	0,96
3.....	0,78	1,20	1,52

SUÈDE 1933 (5) :

Age	7-15 ans	+ de 15 ans
Nombre d'enfants :		
1.....	2,40	2,05
2-3.....	0,99	1,08
4.....	2,44	1,28

On peut remarquer qu'en Angleterre l'arrivée d'un troisième enfant amène un changement d'orientation des tendances enregistrées jusque-là. Est-ce à

(1) LESER, *op. cit.*

(2) C. CLARK, *op. cit.*

(3) WOLD, *op. cit.*

(4) NICHOLSON, *op. cit.*

(5) WOLD, *op. cit.*

partir de ce troisième enfant que l'on commence ou que l'on cesse de transmettre les culottes du grand frère comme trophée héréditaire à ceux qui le suivent?

Certaines études ont poussé plus avant dans le détail et ont calculé l'élasticité-revenu d'un certain nombre d'articles vestimentaires.

ÉLASTICITÉ-REVENU DE LA DEMANDE DE CERTAINS ARTICLES VESTIMENTAIRES

ÉTATS-UNIS (1) :

Articles de grosse laine.....	1,07
Pardessus.....	1,40
Cravates.....	1,43
Chemises d'homme.....	1,04
Gants de ville en cuir.....	1,53
Souliers.....	0,69

ÉTATS-UNIS (2) :

Souliers.....	0,49
---------------	------

ALLEMAGNE (3) :

Souliers.....	0,3 à 0,8
---------------	-----------

La diversité de ces chiffres n'a pas de quoi nous surprendre. Les vêtements les plus indispensables ont une élasticité plus faible que ceux qui le sont moins, les gants et les cravates l'emportent sur les chemises et les souliers. Les articles de demi-luxe plus sensibles à la mode comme les cravates sont plus élastiques que les souliers qui n'offrent que peu de prise à la fantaisie. Enfin, les vêtements dont l'achat représente une dépense importante, tel le pardessus, font preuve eux aussi d'une demande élastique. Tout revenu relativement élevé permet des achats plus fréquents à la fois de vêtements coûteux et de ceux sur lesquels la mode exerce son influence.

A la demande de vêtements nous pouvons joindre les dépenses engendrées par le besoin de parure. Ce sont là deux séries qui sont d'ailleurs connexes et parfois difficiles à distinguer sauf lorsqu'il s'agit des bijoux proprement dits. Or, cette dépense de bijoux apparaît comme fort élastique :

ÉTATS-UNIS :

Stone (2).....	1,5 — 2,3
Paradiso (4).....	1,7

HÉRAULT :

Milheu (5).....	2,7
-----------------	-----

(1) CAVE, *op. cit.*

(2) STONE, *op. cit.*

(3) STEALHE, *op. cit.*

(4) PARADISO, *op. cit.*

(5) MILHAU, *op. cit.*

CHAPITRE IV

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE SERVICE

La production, du point de vue économique, est création d'utilité et non de matière. L'accusation de matérialisme portée contre la science économique repose sur un certain nombre d'idées fausses, celle-là entre autres. Tout producteur est en dernière analyse un producteur de service, jusqu'à l'agriculteur qui ne fait qu'ajouter ses propres services à ceux de la nature, de la terre et du capital. Cependant la création d'utilité a été longtemps masquée par la transformation des produits dans laquelle elle se réalisait. La forme camouflait la réalité économique.

Le service à l'état pur n'était pas considéré comme un acte économique, ayant une valeur elle-même économique. La gêne ressentie devant l'activité commerciale est fort symptomatique à cet égard. Les « artes pecuniativae » soulevaient la suspicion aussi bien des philosophes grecs que des théologiens du moyen âge. Le commerce n'apparaît pas alors comme une activité créatrice mais comme une excroissance parasitaire, dangereuse pour celui qui l'exerce car elle développe l'esprit de lucre et l'appât du gain, préjudiciable pour la société puisqu'elle détourne des œuvres productives une partie de la population. Il n'y a qu'à rappeler les difficultés qu'a eu la pensée économique à admettre la productivité non seulement du commerce mais encore de l'industrie pour ne plus être étonné que les vestiges de cette mentalité ne soient pas encore tout à fait éteints de nos jours. On ose à peine parler de la productivité de l'administration — non pas seulement à cause du faible rendement qu'auraient les services administratifs mais à cause de la nature même de cette activité. Il n'est pas certain d'ailleurs que le rejet *a priori* de toute idée de productivité ne soit pas à la base de l'absence de rationalisation maintes fois signalée dans ce secteur que notre siècle a encore du mal à qualifier d'économique. Le rural notamment voit d'un mauvais œil le fonctionnaire et c'est à l'accroissement du nombre de ceux-ci qu'il attribue souvent l'état délabré de son propre revenu. Le revenu net dû à la seule agriculture voilà une vieille idée physiocratique qui a la vie dure. L'exode rural serait cause de la faible part qui revient à l'agriculture dans le revenu national et non conséquence.

La notion même de service a gardé longtemps une coloration morale qui l'emportait et de loin sur son contenu économique. Service et gratuité ont une connotation. La vénalité est antinomique du service. Rendre un service c'est fournir gratuitement une prestation. L'idée de contrepartie est absente du terme même de service. Le service militaire est effectué gratuitement par certaines catégories de citoyens au bénéfice de l'ensemble de la nation et le

soldat moderne se distingue par là du mercenaire appointé. Le service était dépourvu d'économicité. Signe d'une époque où les biens étaient particulièrement rares, où la famine était sans cesse menaçante.

L'évolution économique du monde moderne devait renverser cette situation. Les multiples révolutions techniques qui se sont succédé ont amené une production de masse et la rareté relative des biens s'en est trouvée diminuée d'autant. En même temps, la machine surclassait l'homme en tant que producteur de biens et le chassait de l'usine tout autant qu'elle le chassait de la terre.

Mais si la machine peut remplacer quelquefois l'homme, elle ne peut fournir les services qui réclament intelligence ou art. M. A. Siegfried avait fort justement remarqué que l'Angleterre pour sortir de la crise qui l'enserrait et qui l'enserme toujours devait se faire exportatrice de matière grise (1). L'homme transforme de moins en moins par lui-même la matière, mais il inclut, il adjoint certains services à celle-ci. Ces services sont destinés à figurer les biens standardisés produits par les machines et à les mettre sous la forme voulue au lieu voulu par le consommateur.

Dans ce processus de production des biens, l'œuvre de l'homme se confond de moins en moins avec la matérialité de la transformation, et se réalise de plus en plus sous forme de services antécédents à cette transformation ou adjuvants et accessoires des biens ainsi fabriqués.

Et le service a fini par se détacher de tout bien matériel. Le service a été rendu directement à la personne sans l'intermédiaire d'aucun bien. Les services médicaux, juridiques ou d'enseignement répondent à ce type de service. Et de même que tout homme est titulaire de deux sortes de droits, les droits réels qu'il exerce certes à l'encontre des hommes, mais par l'intermédiaire de certains biens, et des droits personnels qui le lient directement à ses semblables, de même dans son activité économique ce même individu peut offrir ses services soit en les présentant directement, soit en les insérant dans un objet quelconque.

L'homme producteur de services, ou pour parler avec plus de précision puisqu'il n'a jamais été autre chose, producteur de tertiaire, voilà un des traits caractéristiques du ^{xx}e siècle économique et qui a été brillamment illustré par les travaux de MM. C. Clark et Fourastié (2). Selon une savoureuse expression de M. Sauvy, « l'homme a tendance à consommer de l'homme » (3).

Ce nouveau type de service a-t-il été offert parce que demandé ou bien de même que la fonction crée quelquefois l'organe, l'offre a-t-elle ici créé la demande? Quelle que soit la réponse que l'on donne à cette question, le résultat demeure : le service autrefois gratuit a pris une valeur économique. Mieux même, il se paye fort cher. A tel point que les formes commerciales récentes ont entendu réduire leur prix de revient et augmenter leur produc-

(1) André SIEGFRIED, *La Crise Britannique au ^{xx}e siècle*, Armand Colin, Edit.

(2) C. CLARK, *The Condition of Economic Progress*.

J. FOURASTIÉ, *Le Grand Espoir du ^{xx}e siècle*, P. U. F.

(3) A. SAUVY, Subsistance et Matière première, *Revue Économique*, janv. 1952, p. 83 et suiv.

tivité en se passant de certains de ses services. L'organisation des self-services, des magasins à libre service, vise à faire assurer par le client le service coûteux que rendent ailleurs les employés. On donne ainsi à la clientèle une possibilité d'autoproduction, et on lutte ainsi contre cet élément de monopole qu'introduit dans le monde économique contemporain une spécialisation très poussée. Signe encore de la promotion du service au rang de valeur économique, que la plainte désabusée, si souvent entendue, qu'il y a perte de toute gratuité dans la vie actuelle. Le service, au sens traditionnel du terme disparaît; aujourd'hui tout est vénal, aujourd'hui on doit payer partout. Et de gémir sur une baisse de la moralité. L'évolution économique semble plutôt devoir être mise en cause; c'est la prise de conscience de la valeur économique du service qui a entraîné sa vénalité. Tant que l'homme était surtout producteur de biens, l'économicité du service n'était pas ressentie et bon nombre de services étaient alors rendus gratuitement. Mais lorsque la majorité des hommes tend à se porter vers les activités tertiaires, la valeur économique de ces activités est sensible à tous et il n'y a plus aucune raison pour que certains fournissent gratuitement des services qui ont un prix et un marché nettement déterminés.

C'est l'étude du marché de ces services que nous allons étudier en nous intéressant successivement à :

- l'élasticité des services inclus dans un produit;
- l'élasticité des services offerts directement.

I. Élasticité des services inclus dans un produit

Tout bien n'est qu'une somme de services qui se sont combinés pour lui donner sa physionomie définitive. Mais dans un monde économique fondé sur la division du travail et l'échange, où la satisfaction des besoins s'opère à travers un cycle indirect, où l'individu ne produit pas directement pour sa propre consommation, un long détour se produit entre le moment où un bien atteint sa contexture matérielle définitive et celui où il est acheté par le consommateur.

Le kilogramme de pommes de terre qui se trouve dans la ferme aveyronnaise est matériellement identique à ce qu'il sera quelques jours plus tard dans la boutique du commerçant d'une ville voisine, mais économiquement, il s'agit d'un bien différent. De nouveaux services ont été inclus dans ce kilogramme de pommes de terre et ces services ont un prix.

Quelle est l'élasticité de la demande de ces services de commercialisation et de vente? La réponse présente bien des difficultés. La demande de tels services en effet n'est pas autonome. Elle s'exprime en même temps que celle des biens qui les ont absorbés. Il est difficile de dissocier ces deux demandes d'autant plus que le consommateur lui-même n'opère guère cette dissociation. Bien souvent, il y a acceptation résignée de ces services et la demande n'en est pas volontairement assumée. Ces frais de commercialisation s'imposent aux consommateurs qui les subissent dans l'impossibilité où ils se trouvent de se porter acquéreurs des biens qu'ils désirent sans être en même temps deman-

deurs des services de commercialisation. Cette situation ressentie comme une contrainte explique l'hostilité entretenue à l'encontre des professions commerciales. Lorsque le service est demandé de façon autonome, en lui-même et pour lui-même, le sentiment d'être ainsi opprimé n'existe plus et la demande de service s'opère alors librement.

Cependant divers procédés ont été mis en œuvre pour essayer d'apprécier l'élasticité des services qui s'ajoutent à un bien lorsque celui-ci a pris sa forme matérielle définitive. Notamment, en ce qui concerne les produits alimentaires, on a pu calculer deux élasticités de la demande par rapport au revenu : la première prend en considération la quantité, le volume physique des produits achetés, la seconde au contraire prend pour base cette donnée économique qu'est la valeur des marchandises ainsi acquises. A quels résultats aboutit ce genre d'étude. C'est ce que les tableaux suivants nous indiquent.

ALLEMAGNE (1) 1927-1928

Revenu	800-1.000	1.000-1.200	1.200-1.500	1.500-15.000
Lait :				
Élasticité-quantité.....	1	0,6	0,4	0,05
Élasticité-valeur.....	1,2	0,6	0,5	0,1
Viande :				
Élasticité-quantité.....	0,8	0,6	0,7	0,5
Élasticité-valeur.....	1	0,8	0,8	0,7
Beurre :				
Élasticité-quantité.....	2,2	1,1	1,9	1,1
Élasticité-valeur.....	2,3	1,2	1,9	1,1
Corps gras :				
Élasticité-quantité.....	0,2	0,4	0,1	0,6
Élasticité-valeur.....	0,1	0,3	0,1	0,4

ÉTATS-UNIS (2) 1936

Revenu	1.233-1.707	1.707-2.396
Jus de tomate :		
Élasticité-quantité.....	1,63	1,27
Élasticité-valeur.....	1,86	1,38
Fromage :		
Élasticité-quantité.....	0,46	0,35
Élasticité-valeur.....	0,59	0,40

(1) STEALHE, *op. cit.*

(2) SCHULTZ, *op. cit.*, p. 69.

Revenu	1.233-1.707	1.707-2.396
Lait :		
Élasticité-quantité.....	0,36	0,26
Élasticité-valeur.....	0,41	0,31
Beurre :		
Élasticité-quantité.....	0,31	0,21
Élasticité-valeur.....	0,37	0,27
Œufs :		
Élasticité-quantité.....	0,16	0,15
Élasticité-valeur.....	0,31	0,28
Conserve de tomate :		
Élasticité-quantité.....	0,01	0,90
Élasticité-valeur.....	0,10	0,00
Haricots :		
Élasticité-quantité.....	0,42	0,56
Élasticité-valeur.....	0,29	0,46
Bananes :		
Élasticité-quantité.....	0,29	0,18
Élasticité-valeur.....	0,32	0,21

SUÈDE (1) 1933

	Élasticité-quantité	Élasticité-valeur
Lait.....	0,01	0,08
Beurre.....	0,64	0,67
Margarine.....	0,37	0,30
Fromage.....	0,16	0,31
Œufs.....	0,41	0,35
Viande.....	0,25	„

Les résultats de ces divers tableaux sont parfaitement concordants. L'élasticité-valeur est en général supérieure à l'élasticité calculée sur la base des quantités. Ce qui prouve que dans le cas des denrées alimentaires, la saturation physiologique tend à précéder la limitation économique. Le consommateur est disposé à céder plus d'argent pour l'achat de certaines denrées que n'en représente la valeur des quantités qui lui sont nécessaires.

Comment combler cette différence et à qui va-t-elle bénéficier? Il se peut que la demande se déplace alors et que, en achetant une quantité inchangée de produits, elle se porte sur des produits de qualité supérieure dont la valeur

(1) WOLD, *op. cit.*, p. 107,

unitaire est plus élevée. La différence sensible entre l'élasticité quantité et l'élasticité-valeur pour les œufs, le fromage et la viande semble rendre compte d'un tel état de fait. Ou bien les frais de commercialisation, de vente et de présentation viennent fournir un prétexte pour rasler au consommateur le maximum que celui-ci est disposé à céder pour acquérir la marchandise qui l'intéresse. L'addition de services semble donc accroître l'élasticité de la demande des produits alimentaires.

Il y a peut-être là un moyen de relever les revenus agricoles, l'agriculteur devenant lui-même commerçant, soit individuellement comme ces agriculteurs américains qui établissent des stands le long des routes dans lesquels ils vendent les produits de leur verger, soit collectivement au sein des coopératives dont c'est là une des justifications économiques. Le prix des denrées agricoles à la production paraît entretenir des liens assez lâches avec le prix de ces mêmes denrées à la consommation. Ces deux prix résultent de deux débats entièrement différents.

Ce que le consommateur est prêt à payer en fonction de son revenu détermine le prix à la consommation; ce que le producteur peut exiger en fonction des conditions de l'offre détermine le niveau du prix à la production. L'élasticité de la demande de service permet au commerçant de combler facilement la différence entre ces deux données. Là réside l'explication des disparités et des discordances enregistrées dans les variations des prix à la production et des prix de détail. Le commerçant a une certaine marge pour augmenter le prix des services qu'il fournit en utilisant cette inégale élasticité de la demande d'un même produit selon qu'on la considère sous l'angle des quantités ou sous celui de la valeur.

Tout ceci laisse supposer que dans certaines limites l'élasticité de la demande de service inclus dans un produit présente un certain degré d'inélasticité. Le consommateur étant disposé à payer un prix X : si les quantités de marchandise qu'il a coutume d'acheter s'offrent sur le marché à un prix tel que cette marchandise lui laisse une rente, les intermédiaires disposent de cette rente pour établir le prix de leurs services.

II. *Elasticité des services offerts directement*

Le consommateur ultime est toujours l'individu, mais l'unité de consommation est souvent plus large et s'étend jusqu'au ménage ou à la famille. Certains services touchent plus directement l'individu, d'autres se rattachent plutôt à l'unité de consommation.

1. SERVICES OFFERTS À L'UNITÉ DE CONSOMMATION

Le ménage peut prendre ses repas au foyer conjugal. Mais il peut aussi prendre certains d'entre eux hors de ce foyer. Le travail de la ménagère est alors effectué par d'autres : la préparation, la cuisson des aliments, leurs services sont inclus dans le prix du repas. Cette catégorie de services se distingue

ici fort mal de la précédente. Cependant, ce qu'un ménage a en vue en allant prendre certains repas au restaurant, c'est tout autant que le désir d'apaiser sa faim, celui de libérer l'épouse du travail ménager. La demande de services est souvent ici la cause déterminante du déplacement beaucoup plus que le besoin de nourriture lui-même. C'est ce qui légitime l'étude de cette demande à cette place.

Mais la femme qui veut se libérer de la charge du ménage peut recourir à un autre moyen. Elle peut faire appel à des domestiques qui l'aideront dans sa tâche et fourniront ainsi des services.

Demande des services de restaurant et demande de domesticité, telles sont les deux formes de la demande de services formulée par le ménage considéré comme unité de consommation.

A. Élasticité de la demande des services de restaurant

Si la demande de denrées alimentaires est le type même de la demande inélastique, par contre, la demande des services nécessaires pour rendre la consommation de ces denrées attrayante semble présenter un caractère tout opposé. Cette demande présente une élasticité certaine.

Ainsi, au Japon, alors que la demande de denrées alimentaires a une élasticité-revenu tout à fait classique, de l'ordre de 0,42, l'élasticité des dépenses occasionnées par les repas pris au dehors est au contraire hautement élastique puisqu'elle témoigne d'un coefficient égal à 1,34. Ce sont pourtant les mêmes denrées que l'on consomme à la maison ou au restaurant, la seule différence réside dans les services dont la demande accompagne celle des produits lorsque ceux-ci sont consommés au dehors (1).

Aux États-Unis où la demande de denrées alimentaires présente une élasticité voisine de 0,5, les frais de repas pris au wagon-restaurant ou au club ont une élasticité élevée, supérieure à 1,2. Peut-être faut-il voir l'influence des repas pris au restaurant dans le coefficient particulièrement fort, 0,92 de la dépense de nourriture des londoniens qui est sensiblement plus élevé que celui de l'ensemble de la population anglaise. (2) (3).

Pour la Suède, les résultats sont analogues : l'écart semble même s'accuser au cours du temps comme l'indique la comparaison entre les chiffres de 1923 et ceux relatifs à l'année 1933 (4).

	<i>Faible revenu</i>		<i>Revenu moyen</i>	
	1923	1933	1923	1933
Élasticité-nourriture.....	0,51	0,50	0,46	0,44
Élasticité-restaurant.....	1,76	2,14	0,83	1,48

(1) Cité par C. Clark, *op. cit.*

(2) PARADISO, *op. cit.*

(3) NICHOLSON, *op. cit.*

(4) WOLD, *op. cit.*

On enregistre donc une sensibilité très aiguë des dépenses de restaurant aux variations de revenu : toute augmentation de celui-ci se traduit par une augmentation plus que proportionnelle de celles-là. La femme moderne a tendance à considérer les travaux de cuisine comme quelque peu inférieurs, ou du moins comme une monotone servitude dont il est bon de pouvoir se libérer de temps à autre selon les possibilités pécuniaires du ménage. Cela explique aussi le succès des produits qui portent en eux certains services culinaires. La consommation de riz était décroissante aux États-Unis. Les experts estimèrent qu'il fallait en tenir rigueur aux difficultés de cuisson que présente ce produit. Aussi une firme eut-elle l'idée de lancer sur le marché un riz-minute, c'est-à-dire un riz ayant subi une certaine préparation et qui de ce fait ne demandait qu'un temps de cuisson extrêmement bref. Le succès fut éclatant et la demande considérable. La seule différence réside cependant dans ces services de cuisson qui ont été inclus dans le nouveau produit alors qu'ils ne l'étaient pas dans le produit ordinaire.

La demande des services correspondant aux activités culinaires est donc essentiellement élastique par rapport au revenu.

B. Élasticité de la demande des services de domesticité

Les services de domesticité font aujourd'hui l'objet d'une demande très élastique par rapport au revenu. L'offre s'est raréfiée du fait que les femmes se sont vu ouvrir de nouvelles professions et de nouveaux débouchés. Si bien que les frais engendrés par la domesticité sont beaucoup plus élevés qu'ils ne l'étaient autrefois et que seuls des budgets substantiels permettent d'y accéder. C. Clark calculait les coefficients d'élasticité de cette demande aux États-Unis à partir d'une enquête menée en 1935-1936 (1). Fait absolument remarquable, les dépenses de domesticité sont les plus élastiques, dépassant même à certains niveaux l'élasticité de l'épargne :

Revenu.....	2750-4500	4500-7500
Élasticité.....	2,13	1,36

Élasticité qui est du reste confirmée par les études de M. Stigler qui aboutit à un coefficient égal à 2 (2). Pour l'Angleterre, diverses enquêtes font apparaître un coefficient plus élevé encore de l'ordre de 3,5 à 4,5 (3).

Les travaux concernant la Suède nous révèlent des coefficients d'élasticité oscillant entre 5 et 6 pour l'année 1913. Ces chiffres diminuent progressivement et se situent aux environs de 1,5 en 1933. Faut-il voir là un effet de la concurrence faite au service domestique par l'appareillage ménager? On est enclin à le penser lorsqu'on considère qu'un seul des coefficients précités a conservé une valeur identique à celle qu'il avait en 1913. Ce coefficient traduit

(1) C. CLARK, *op. cit.*

(2) STIGLER, *National Bureau of Economic research*. Occasional paper 24.

(3) Cité par C. CLARK, *op. cit.*

(4) H. WOLD, *op. cit.*

la demande provenant des familles ayant plus de quatre enfants âgés de 7 à 15 ans. Or la machine à élever les enfants n'existe pas encore...

Plus encore que les dépenses occasionnées par les repas pris au restaurant, les services de domesticité apparaissent comme fort élastiques. Cependant là s'arrête l'analogie. L'évolution des deux élasticités semble en effet divergente, la première s'accroît constamment parce qu'elle représente un marché en extension. La seconde caractérise un marché qui se meurt en raison de la raréfaction de l'offre et de la concurrence de la machine.

2. SERVICES DEMANDÉS PAR L'INDIVIDU

La personne humaine est obligée d'avoir recours aux services des techniciens et des spécialistes. Notre corps réclame certains soins pour assurer à notre personne physique son plein équilibre. Notre personnalité se développe mal par elle-même et a besoin pour s'affirmer et s'affiner de tout un long apprentissage pour lequel il faut faire appel au service de personnes compétentes.

A. Dépenses afférentes à la personne physique

Les soins que réclame la personne physique semblent présenter des degrés d'urgence très divers. Les soins médicaux qui ont pour but de conserver la santé et la vie même de l'individu ont un caractère d'absolue nécessité et l'on serait tenté de considérer leur demande comme étant particulièrement inélastique. Par contre les soins de beauté et autres catalogués sous la rubrique compréhensive de soins personnels ont apparemment un caractère de superflu qui est bien propre à leur faire attribuer une élasticité-revenu élevée. La réalité correspond-elle à ces suppositions?

À la lumière des investigations statistiques, les soins médicaux paraissent beaucoup moins inélastiques. Ce qui montre que l'état de santé ou de maladie est quelque chose de tout relatif et qui n'est pas sans rapport avec les possibilités financières de se faire soigner. « Tout bien portant est un malade, qui s'ignore » et qui s'ignore d'autant moins, serions-nous tentés d'ajouter, que ses ressources sont plus élevées :

ÉTATS-UNIS (1) :

1,16 (Leser);
0,85 (Mack);
0,9-1 (Gilboy).

ANGLETERRE :

1,4 (cité par C. Clark).

(1) Pour les références, se reporter à celles qui ont été données *supra*.

SUÈDE :

Faible revenu : 1,22 (cité par Wold);
Revenu moyen : 0,91 (cité par Wold).

AUSTRALIE :

0,92 (cité par C. Clark).

Si nous étions sommés de fournir un chiffre caractéristique c'est l'unité que nous avancerions. La dépense médicale semble croître proportionnellement au revenu.

Partisans et adversaires des institutions de sécurité sociale pourront trouver leur compte dans ce chiffre. Une demande de soins médicaux dont l'élasticité est égale à l'unité, n'est-ce pas la preuve, diront les premiers, que les classes défavorisées dans la répartition du produit national ne peuvent pas prendre un soin suffisant de leur santé, ce qui, en dernier ressort est préjudiciable à la collectivité tout entière. A quoi leurs adversaires rétorqueront que cette élasticité élevée prouve que les dépenses médicales ne répondent pas à une nécessité impérieuse, qu'il y entre une bonne part d'accessoire, et qu'elles sont susceptibles de croître indéfiniment puisque leur élasticité par rapport au revenu est élevée. Qu'en sera-t-il alors si les soins médicaux sont gratuits, ne va-t-il pas y avoir inflation de malades et de maladies?

Une élasticité aussi élevée des dépenses médicales constitue un argument essentiel pour le maintien du ticket modérateur, sinon les charges médicales risquent de s'enfler démesurément comme cela s'est produit en Angleterre où tout un peuple, ayant pourtant le respect de la chose publique, a eu brusquement une propension très marquée à porter des lunettes. Et les travaux du professeur Stone nous rappellent qu'aux États-Unis les produits ophtalmologiques présentent une demande dont l'élasticité-revenu se situe entre 1,1 et 1,69 (1).

Les soins personnels nous réservent une seconde surprise, leur caractère plus raffiné et plus superflu laissait pressentir une forte élasticité. Les frais de coiffeur, les soins de beauté paraissent être chose très extensible en fonction du revenu. Or, les études statistiques nous détrompent sur ce point. Tous les chiffres sont ici relatifs aux États-Unis et ne sauraient par conséquent être étendus sans danger à des pays de niveau économique et de mœurs différents :

ÉTATS-UNIS :

Ensemble du pays : 1,2 (Leser);
— 0,7 (Gilboy);
— 0,85 (Mack);
Chicago : 0,44-0,88 (Kaplan);
Denver : 0,47-0,81 (Kaplan).

(1) STONE, *op. cit.*, tabl. 4,

A l'exception d'un seul, tous ces coefficients sont inférieurs à l'unité, ce qui indique une demande inélastique par rapport au revenu. Ces résultats sont d'ailleurs confirmés par l'inélasticité des produits de beauté qui est estimée pour les États-Unis à 0,84 (1).

Sans vouloir tirer d'études dont la portée et la signification sont limitées des renseignements valables en tous lieux, il faut cependant constater qu'aux États-Unis le comportement des consommateurs est bien différent de celui qu'on était porté à imaginer.

B. Dépenses afférentes à la personnalité

La personnalité humaine est le résultat d'une formation souvent longue et pour laquelle il faut recourir à la compétence de spécialistes. Les dépenses nécessitées par l'éducation et par l'enseignement à donner aux enfants semblent pouvoir rentrer sous la rubrique des dépenses élastiques :

ÉTATS-UNIS :

1,6 à 2,1 (Gilboy);

1,5 (Mack).

CHICAGO :

Ouvriers : 1,5 à 1,62 (Kaplan);

Employés : 1,41 à 1,51 (Kaplan).

Cette personnalité, une fois formée, doit être cultivée et entretenue et, pour cela, l'homme s'adonne à la lecture, aux voyages, aux divertissements. La plupart des demandes dans lesquelles s'exprime ce besoin, sont des demandes mixtes qui portent à la fois sur un bien et sur des services. On ne demande pas un livre pour avoir dans sa bibliothèque un parallépipède plus ou moins volumineux et esthétique, mais le plus souvent c'est le génie ou le talent de l'écrivain qui est en cause dans la demande de l'ouvrage. Les dépenses de voyage représentent certes le coût nécessité par la construction de la ligne de chemin de fer et des voitures, mais aussi les services des cheminots. On va au cinéma moins pour être assis dans le noir que pour goûter la psychologie ou l'esthétique du film.

Certaines données statistiques nous renseignent sur l'élasticité de ces demandes.

Les frais de lecture paraissent inélastiques par rapport au revenu; mais nous ne disposons de chiffres que pour les seuls États-Unis.

ÉTATS-UNIS :

Dépense de lecture : 0,65 à 0,75 (Gilboy);

— 0,43 à 0,66 (Kaplan);

— 0,88 (Mack).

(1) STONE, *op. cit.*, tabl. 4.

Livres : 0,60-1,33 (Stone).

Magazine : 0,61 (Stone).

Par contre, les dépenses qui dérivent du besoin de distractions varient plus que proportionnellement au revenu :

ÉTATS-UNIS :

0,93 à 1,07 (C. Clark);

1,25 à 1,35 (Gilboy);

0,66 à 1,38 (Kaplan);

1,27 (Mack).

SUÈDE :

1,85 (Wold).

AUSTRALIE :

1,30 (C. Clark).

Ici encore il est difficile de considérer que l'élasticité ou l'inélasticité d'un groupe de dépenses recouvrent un caractère identique pour chacun des éléments qui le composent. Aux États-Unis, si les dépenses de base-ball et de foot-ball sont inélastiques, d'autres sports, par contre, sont l'occasion de dépenses élastiques.

Mentionnons enfin l'élasticité des cotisations payées aux groupements et associations estimée à 1,22 pour la Suède et celles des dépenses nécessitées par les cadeaux évaluées aux États-Unis à 1,5.

DEUXIÈME SECTION

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET LE REVENU DE L'AGRICULTEUR

Il s'agit d'examiner ici comment l'exploitant agricole distribue son revenu entre les diverses dépenses qui le sollicitent et quelle est l'élasticité dont font preuve ces dépenses au regard d'un revenu qui, à cause même des fluctuations qu'il subit, doit faire apparaître aisément certaines régularités.

Une double question préjudicielle se présente avant d'aborder cette étude. Ne va-t-on pas faire une entorse au sujet même qui nous préoccupe en étudiant l'élasticité des dépenses de l'agriculteur parmi lesquelles figurent en bonne et due place les dépenses d'exploitation et les dépenses d'investissement? Où faut-il, pour nous en tenir au libellé exact de notre sujet, rejeter l'étude de ces deux catégories de dépenses et limiter la recherche à celles relatives à la vie de la famille à l'exclusion de celles relatives à l'exploitation?

Une telle disjonction, une telle mutilation n'est pas possible. L'agriculteur n'est pas semblable à l'industriel qui possède et la comptabilité de son usine et celle de son ménage et pour qui les deux sont réellement distinctes. Le producteur se distingue du consommateur, il n'a ni la même mentalité, ni le même cadre, ni le même climat et la réunion des deux agents économiques dans une même personne ne suffit pas à rétablir l'unité. L'usine et le foyer, les employés et la famille, le calcul et l'humain s'opposent trait pour trait. L'économique domine ici, il est subordonné là.

Toute autre est l'activité agricole; on a dit justement de l'état d'agriculteur qu'il était plus qu'une profession, un style de vie. La compénétration de la famille et de l'exploitation est complète. Les bâtiments d'habitation et ceux d'exploitation sont contigus et l'image de la poule qui vient picorer dans la cuisine, pour canularde qu'elle soit, est cependant significative. L'imbrication est forte entre famille et exploitation : la première fournit à la seconde la main-d'œuvre dont celle-ci a besoin et ceci non pas d'une façon institutionnelle mais selon les nécessités de l'heure. Par contre, l'exploitation fournit à la famille une grande partie de la subsistance que celle-ci réclame. L'individu est un producteur et consommateur tout à la fois et il est bien difficile de distinguer si la fermière qui traite une vache fait œuvre de production ou de consommation.

Pareille question n'aurait d'ailleurs aucun sens pour elle : elle tient son rôle de fermière qui, dans son unité, est bien au-delà des distinctions que peuvent

opérer les économistes. L'activité économique ne s'arrête pas au seuil de la demeure, mais imprègne entièrement celle-ci.

Aucune différenciation n'est possible entre la famille et l'exploitation qui « vivent en symbiose ». La première question préjudicielle se trouve donc réglée : on ne saurait dissocier les dépenses de l'exploitation agricole, rejeter celles relatives à l'exploitation pour n'étudier que celles afférentes à la famille. Toutes ces dépenses s'imputent sur un identique budget et se mêlent étroitement dans leur réalisation.

Constaté que l'on doit étudier en bloc les dépenses de l'agriculteur, cela ne résout pas le problème. Faut-il considérer que l'agriculteur est avant tout un producteur, que l'achat d'un tracteur ressemble étonnamment à l'achat d'une machine par un industriel et que la fonction de producteur colore toute dépense de l'exploitant agricole?

Ou bien, sommes-nous autorisés à considérer l'agriculteur comme un consommateur même lorsqu'il effectue une dépense d'investissement? Comment résoudre cette question, dans quelle direction chercher le critérium?

L'acte d'achat est neutre en lui-même et ne peut nous fournir aucune indication. Le but de l'acte ne nous est d'aucune utilité puisqu'on ne saurait séparer les dépenses d'exploitation et les dépenses familiales, l'achat d'un tracteur par un agriculteur de l'achat d'un frigidaire par son épouse. Ce qui importe, c'est moins la destination de l'achat que l'état d'esprit dans lequel il est effectué, que les mobiles qui l'ont déterminé, que le type de calcul ou de pari qui est à sa base. La façon de donner vaut mieux que ce qu'on donne déclare un vieux proverbe : de même, la façon de dépenser est plus significative que la dépense elle-même. La psychologie économique du sujet éclaire l'acte d'achat et permet de le ranger dans l'une ou l'autre catégorie. L'esprit dans lequel est effectuée une dépense importe davantage que le contenu ou le but de cette dépense et permet seul de distinguer si un tel acte relève de la production ou de la consommation. C'est à la lumière de ce critérium que nous pourrions juger l'agriculteur.

L'acte d'investissement, l'achat d'un bien capital par un producteur est tourné vers l'avenir et se base sur un calcul. C'est le profit et le profit à venir qui décide si telle machine doit être achetée ou non, si telle production doit être accélérée ou ralentie. Si l'opération est estimée rentable, elle sera effectuée et l'on fera appel au crédit pour venir combler les insuffisances de la trésorerie, et réunir les sommes nécessaires à sa réalisation. Le producteur effectue les dépenses les plus rentables au moment où elles paraissent telles. Les difficultés de trésorerie qui peuvent l'assaillir à ce moment ne sont pas dirimantes. L'achat effectué par un entrepreneur est tourné vers l'avenir et les difficultés présentes ne lui apparaissent pas insurmontables si l'horizon semble clair.

La psychologie du consommateur lorsqu'il effectue un achat est toute autre. Aucun calcul de rentabilité ne l'assaille et, si le consommateur recherche la satisfaction maxima, c'est là un calcul purement subjectif, extrêmement mouvant, variable au gré des fantaisies et des impulsions du moment. La seule réalité tangible à laquelle se heurte le consommateur, c'est le caractère toujours

limité et contraignant de son revenu. C'est pourquoi il recherchera les produits les moins chers de façon à acquérir le plus de produits possible dans une diversification elle-même aussi poussée que possible.

Le consommateur achètera d'autant plus que son revenu sera plus élevé : sa dépense actuelle est déterminée par un événement passé, le revenu qu'il a perçu. Le même individu avec une mentalité de producteur n'investira pas si le profit à venir paraît nul alors même qu'il aurait par devers lui des sommes considérables. L'un se résout à l'achat en fonction des prévisions de profit, l'autre en raison du pouvoir d'achat dont il dispose présentement. Il ne s'agit pas de nier l'existence d'autres influences par ailleurs déjà signalées, mais il est nécessaire de schématiser pour avoir un critérium qui permette de cataloguer l'agriculteur en tant qu'il dépense, en tant qu'il achète, soit parmi les consommateurs, soit parmi les producteurs.

La psychologie économique de l'agriculteur s'apparente-t-elle à celle du producteur ou relève-t-elle de celle du consommateur ? La question revient à savoir s'il se décide en fonction du profit qu'il attend ou du pouvoir d'achat dont il dispose. Acquiert-il un bien de production en raison de sa rentabilité ou en raison du seul fait qu'il possède les sommes nécessaires à cet achat. Des recherches statistiques ont permis de répondre à cette question. Dans son ouvrage sur le pouvoir d'achat des viticulteurs, M. Milhau a montré que les dépenses du viticulteur qui est à la tête d'une exploitation de type semi-industriel présentaient une corrélation plus étroite avec le pouvoir d'achat qu'avec le prix du vin. Ainsi en est-il des achats d'engrais et de l'emploi de la main-d'œuvre. L'investissement est donc beaucoup plus déterminé par le pouvoir d'achat dont dispose l'agriculteur que par les prévisions relatives au profit.

La même attitude, la même psychologie de consommateur se retrouvent lorsqu'on observe comment l'agriculteur combine les divers facteurs de la production. Quel système de culture adoptera-t-il, culture intensive, culture extensive, culture capitaliste ? On se rend compte que, dans cette combinaison des trois facteurs de la production, l'agriculteur fait surtout appel à celui qui est le moins cher sans se soucier toujours de savoir s'il est aussi le plus rentable. Le calcul de productivité n'existe pas et d'instinct l'agriculteur se tourne vers le facteur le meilleur marché, la terre lorsque celle-ci est abondante, le travail lorsque la main-d'œuvre est dense, le capital à mesure que le progrès technique rend la machine moins onéreuse.

Parfois même, l'agriculteur se décidera à l'encontre de la rentabilité. Que de tracteurs achetés en l'absence de tout calcul, sur la seule considération que cet achat libérerait de certaines servitudes et serait un élément de cette transformation du style de vie à laquelle tout agriculteur aspire. Il suffit alors que les ressources financières le permettent et l'achat est effectué. Le pouvoir d'achat est ici encore déterminant et le calcul économique de peu d'importance dans cette décision.

Le comportement de l'agriculteur est semblable à celui du consommateur ; l'un et l'autre se décident pour les mêmes raisons et dans les mêmes limites :

améliorer le style de vie dans la mesure où le revenu le permet. Et l'un et l'autre répugnent quelque peu à l'emprunt.

Faut-il être étonné de la psychologie économique de l'agriculteur et se montrer irrité par son irrationalité?

Il y a tout d'abord dans cette attitude un vestige historique du temps où l'homme demandait surtout à la terre de le nourrir et non de lui procurer un revenu. L'essentiel était alors de produire ce qui était nécessaire à la famille et ceci au moindre coût, c'est-à-dire en réduisant autant que possible les frais de culture, surtout ceux payables en monnaie. Cette économie domestique, cette économie en nature à visée autarcique éprouve une répulsion marquée à toute dépense monétaire. Aussi la vente des produits a-t-elle un caractère accessoire et un but nettement précisé. Pour employer le langage de l'économie financière, nous pourrions dire qu'il y a affectation de la recette procurée par telle vente au financement de l'achat de tel autre bien. Ce vestige est d'autant plus fort qu'il représente l'état de choses existant il n'y a guère plus d'un siècle où une économie rurale comme celle du Languedoc reposait sur le tryptique céréales, huile, vin, que venait compléter l'élevage du mouton. Vestige d'autant plus tenace qu'aujourd'hui encore, comme nous l'avons déjà remarqué, l'unité de production et l'unité de consommation coïncident étroitement dans le monde rural. Mais vestige que l'évolution économique emporterait comme plume au vent si des raisons plus profondes ne venaient faire obstacle à ce que l'agriculteur puisse acquérir une mentalité de véritable entrepreneur.

Cette cause profonde, il faut la chercher dans les difficultés qu'offre le calcul économique en agriculture. L'industriel peut *ex ante* calculer un prix de revient et connaître un prix de vente. Semblable calcul n'est pas possible pour l'agriculteur qui ne connaît ces deux éléments que *ex post*, une fois la récolte rentrée et les conditions du marché déterminées. En effet, la majeure partie des frais de l'exploitation agricole sont des frais fixes qui ne sont, en aucune façon, fonction de l'importance de la récolte. Face à ces dépenses qui représentent une masse constante, les quantités récoltées sont des données essentiellement variables, qui dépendent beaucoup moins de la volonté de l'exploitant que des caprices de la nature.

La récolte est la grande variable indépendante de l'économie rurale, mais elle est aussi la variable motrice et, face à une demande peu élastique, c'est elle qui va déterminer le prix de vente. L'impossibilité de faire un calcul économique *ex ante* empêche l'agriculteur d'avoir un véritable esprit d'entrepreneur. Son calcul a un caractère largement intuitif et aléatoire où les éléments subjectifs et extra-économiques interfèrent avec les éléments économiques.

Par ailleurs, l'agriculteur a une tendance au productivisme : son rôle est de produire, de produire le plus possible; à d'autres de résoudre pour moi les questions économiques, celles des prix ou celles des débouchés. L'agriculteur considère facilement que le calcul économique incombe à l'État et que son rôle à lui est surtout celui d'un technicien qui doit être d'autant mieux récompensé qu'il aura mieux rempli son rôle, c'est-à-dire obtenu une récolte abondante.

L'étude de l'ensemble des dépenses de l'agriculteur a donc bien sa place ici. Quoiqu'elles soient tout autant des demandes de biens de production que des demandes de biens de consommation, la psychologie économique qui leur sert de cadre et de mobile, les apparente et les assimile presque à des demandes de biens de consommation.

Les recettes de l'exploitation agricole se répartissent en trois grandes catégories de dépenses. Les premières sont celles qu'opère tout consommateur, celles dont l'importance détermine le niveau de vie de la famille. Les secondes sont relatives à l'exploitation. Les troisièmes enfin intéressent l'investissement et l'épargne.

Comment ces trois catégories de dépenses réagissent-elles aux fluctuations du revenu? L'étude des élasticités nous en avertira.

I. *Élasticité des dépenses afférentes à la famille dans l'exploitation agricole*

Il n'est pas sans intérêt de connaître comment les fluctuations du revenu agricole vont se répercuter sur le niveau de vie de la famille paysanne. Celui-ci va-t-il être sensible à ces fluctuations ou bien existe-t-il une autre catégorie de dépenses qui jouent le rôle d'amortisseur et qui absorbent par sa contraction ou son extension les à-coups du revenu?

Les seules données d'ensemble dont nous disposons sont relatives aux États-Unis et font apparaître les dépenses répondant aux besoins de la famille comme fortement inélastiques :

0,38 (Cochrane 1940-1942) [1].

0,40 (Ching-Hsien Wang 1920-1940) [2].

0,54 (Longmore et Taylor 1946) [3].

Le standing de vie paraît donc stable pour les fermiers américains puisqu'une variation de revenu de 10 % n'entraîne qu'une variation de 4 % dans les dépenses qui conditionnent leur niveau de vie. Il y a là un élément stabilisateur qui permet aux agriculteurs de ne pas trop souffrir de l'irrégularité des revenus agricoles en cas de baisse de ceux-ci. En cas de hausse, celle-ci ne semble guère non plus se répercuter sur le standing de vie des agriculteurs qui s'accroît avec une sage lenteur et se trouve ainsi à l'abri des retournements de conjoncture.

Les divers chapitres qui composent ce premier poste de dépense vont évidemment se montrer eux aussi inélastiques, mais cette inélasticité va varier

(1) COCHRANE, Farm Family Budgets. A Moving Picture, *Review of Economic Statistics*, août 1947, p. 89 et suiv.

(2) CHING-HSIEN WANG, A note on farmers' consumption, *Review of Economics and Statistics*, août 1950.

(3) LONGMORE and TAYLOR, Elasticities of Expenditure for farm family living, farm production and savings, *Journal of farm Economics*, janv. 1951, p. 1 à 20.

grandement d'un poste à l'autre. Nous avons déjà eu l'occasion de noter que la demande de produits alimentaires formulée par les agriculteurs était extrêmement rigide. Aux coefficients déjà cités :

ETATS-UNIS :

0,36 (Mack);
0,35-0,37 (Tobin).

HOLLANDE :

0,15 (Stuvel et James) [1].

il convient d'ajouter ceux du professeur Cochrane relatifs aux États-Unis :

	1940	1942
Auto-consommation comprise.....	0,20	0,22
Auto-consommation exclue.....	0,32	0,13

et celui de M. Milhau pour les viticulteurs héraultais, qui ne déparera en rien la série puisqu'il se situe lui aussi à 0,37 (2).

La demande d'un produit particulier, comme la viande, se conforme à la tendance générale. Les calculs du professeur Marschak nous indiquent que la demande en provenance des agriculteurs a une élasticité égale à 0,36 alors que la demande des populations non agricoles voit son élasticité s'élever à 0,50 (3).

On a déjà relevé combien l'auto-consommation agricole était redevable de la faiblesse de ces coefficients. Elle ne saurait cependant entrer seule en ligne de compte puisque la viticulture héraultaise offre peu de prise à ce phénomène et révèle des coefficients aussi faibles qu'ailleurs. Mais l'auto-consommation explique la petitesse exceptionnelle de l'élasticité de la demande de nourriture des producteurs hollandais.

La nature du travail agricole qui exige une dépense d'énergie musculaire considérable et impose un régime alimentaire substantiel qu'il faut assurer coûte que coûte, est aussi un élément d'explication.

Mais quelles que soient les causes du phénomène, celui-ci s'impose à nous avec les conséquences qu'il engendre.

La dépense de nourriture étant très inélastique constitue pour l'exploitation agricole un coût fixe. Aucune diminution de revenu ne saurait entamer gravement ce poste du budget, aucune augmentation ne saurait l'étendre dans des limites considérables. Aussi les agriculteurs se servent-ils fort peu de débouchés les uns aux autres. N'achetant que celles des denrées alimentaires qu'il ne récolte pas lui-même, l'agriculteur est un piètre acquéreur sur le marché des denrées agricoles. L'influence de l'auto-consommation est nette

(1) Se rapporter aux références données *supra*.

(2) J. MILHAU, *op. cit.*

(3) J. MARSCHAK, Money illusion and Demand Analysis, *Rev. of Economic Statistics*, 1943, p. 40 et suiv.

dans l'étude précitée du professeur Cochrane. Si nous faisons abstraction de l'année 1942, période de pénurie relative, nous voyons que l'exclusion de l'auto-consommation dans le calcul a pour effet de relever le coefficient d'élasticité. Le courant d'échange sera donc plus accru vers la ville et, malgré la tendance à la spécialisation, le mouvement inter-campagne reste faible tant il est vrai qu'à travers son inégale fertilité la terre demeure toujours un capital polyvalent.

L'étude précitée du professeur Cochrane pousse plus avant ses investigations.

	1940	1942
Habitation et intérieur :	—	—
Loyer compris	0,25	0,07
Loyer non compris	0,73	0,12
Habillement	0,64	0,39
Dépenses diverses	0,92	0,84

Les chiffres de 1940 doivent être tenus pour plus satisfaisants que ceux de 1942, époque où sévissait aux États-Unis une pénurie relative de certains biens et notamment des biens durables.

Quelque scrupule que l'on puisse avoir à comparer des résultats fournis par des méthodes statistiques souvent différentes, on ne peut cependant ne pas être frappé par un fait : l'étude du budget des agriculteurs ne fait ressortir aucune des dépenses afférentes à la famille et au niveau de vie comme étant élastique. Tous les coefficients sont sensiblement plus faibles chez les agriculteurs que chez les autres groupes sociaux. Alors que les dépenses dites diverses ont toujours une très haute élasticité, les budgets agricoles constituent une exception frappante à cette règle en les révélant comme inélastiques.

Les agriculteurs participent-ils moins que d'autres à l'expansion économique et les nécessités de leur état ne leur imposent-elles pas de réserver à d'autres emplois des sommes qui sont normalement consacrées à élever le standard de vie ?

Ce n'est pas à dire que parmi les dépenses diverses, aucune ne présente une élasticité supérieure à l'unité. L'achat d'automobiles s'avère élastique par rapport au revenu aussi bien dans l'Hérault où M. Milhau nous propose un coefficient variant de 1,6 pour la période 1922-1930 à 1 pour la décade suivante, qu'aux États-Unis où M. Ching-Hsien Wang nous invite à croire à un coefficient égal à 1,5 (1).

Mais, pour l'agriculteur, quel est le caractère de cette dépense ? Y a-t-il là une dépense de consommation pure et simple, ou le véhicule est-il utile sinon indispensable à toute activité rurale dans un monde où il devient souvent nécessaire de se déplacer rapidement. Tout est ici question d'intention et de

(1) Ching-Hsien WANG, *op. cit.*
J. MILHAU, *op. cit.*

cas d'espèce, l'achat d'une voiture automobile intéresse à la fois la famille et son standard de vie, l'exploitation et les nécessités qui lui sont inhérentes.

D'autres dépenses qui, elles, n'ont aucun rapport avec l'exploitation agricole, ont cependant une demande élastique. Les viticulteurs de l'Hérault font des achats de piano et de bijoux lorsque le revenu s'élève, puisque les coefficients d'élasticité de ces deux dépenses sont cotés respectivement à 2,7 et 2,2 (1).

Mais, beaucoup plus intéressant et significatif pour l'interprétation économique paraît être le chiffre global fourni par le professeur Cochrane que l'élasticité particulière de tel bien déterminé. Cette donnée, en effet, nous permet de savoir comment se comporte l'agriculteur, comment il réagit devant la double expansion de son revenu en particulier et de l'économie en général.

Il semble, étant donné la faiblesse des coefficients d'élasticité relatifs aux dépenses familiales, que l'agriculteur réserve l'augmentation de son revenu à d'autres usages qu'à relever son standing de vie. L'élasticité extrêmement faible de la demande d'enseignement féminin, 0,13 pour l'Hérault, confirme ce point de vue. Ces dépenses forment donc un élément incompressible dans les budgets agricoles à l'exception des biens de luxe, bijoux, piano, qui d'ailleurs constituent tout autant un placement et une réserve de valeur qu'une dépense de consommation.

Quelle va donc être la catégorie de dépense présentant une haute élasticité dans les budgets agricoles? Seraient-ce les dépenses d'exploitation?

II. Élasticité des dépenses d'exploitation par rapport au revenu agricole

Le seul chiffre d'ensemble que nous ayons pu recueillir sur ce sujet est celui de l'étude précitée de MM. Longmore et Taylor. Les enquêtes faites par région et sur lesquelles sont basés les résultats de ces auteurs aboutissent à des conclusions concordantes et donnent une élasticité des dépenses d'exploitation égales à l'unité.

Tout accroissement du revenu entraînerait une augmentation proportionnelle dans les dépenses d'exploitation. Celles-ci en effet comportent un ensemble de frais fixes auxquels s'adjoignent des frais variables. La main-d'œuvre si elle ne peut guère être abaissée au-dessous d'un certain minimum peut par contre être augmentée. La demande d'engrais apparaît bien comme une demande étroitement dépendante du pouvoir d'achat. Pour l'Hérault, l'élasticité de la demande d'engrais azoté est égale à 2,5, pour les États-Unis la demande d'éléments fertilisants telle qu'elle résulte des calculs de M. Ching-Hsien-Wang est égale, pour la période 1920-1940, à 0,99. La même étude estime à 0,41 l'élasticité des frais occasionnés par l'emploi de véhicules à moteur et fournit un coefficient identique pour les dépenses d'exploitation diverses (2).

(1) Ching-Hsien WANG, *op. cit.*

J. MILHAU, *op. cit.*,

(2) J. MILHAU, *op. cit.*

Ching-Hsien WANG, *op. cit.*

Demandes peu élastiques et demandes élastiques se combinent donc pour donner un coefficient d'élasticité d'exploitation que l'on peut situer entre 0,8 et 1. Ce coefficient, voisin de l'unité, est donc approximativement double du coefficient rencontré pour les dépenses familiales.

Les dépenses d'exploitation sont donc plus sensibles que les premières aux variations du revenu. Toute diminution de ce dernier se répercutera davantage sur les soins apportés aux cultures qui recevront notamment moins d'engrais que sur ceux fournis à la famille. Mais inversement la culture passe avant la famille lorsque le revenu se gonfle : la vigne en bénéficie bien davantage que les enfants.

Quoique de valeur numérique plus élevée, les coefficients d'élasticité restent ici inférieurs à l'unité ou tout au plus font apparaître une proportionnalité entre dépenses d'exploitation et revenus. Comme tout budget implique que des éléments à demande élastique viennent contrebalancer les éléments à demande inélastique, nous devons nous attendre à ce que le troisième poste des dépenses des agriculteurs soit, lui, élastique.

III. Élasticité des dépenses d'investissement dans l'exploitation agricole

Les dépenses exigées par l'investissement, que celui-ci porte sur le capital foncier ou sur le capital d'exploitation, supposent la formation d'une épargne préalable ou bien le recours à l'emprunt.

Nous avons déjà aperçu la forte élasticité de la formation de l'épargne chez les exploitants agricoles. Les coefficients déjà énumérés se trouvent confirmés par ceux qui dérivent d'enquêtes plus limitées mais aussi plus précises :

Revenu (\$)	3.000 – 6.000	+ 6.000
Élasticité	2,80	1,60 (1)

L'épargne a donc une élasticité très forte par rapport au revenu et le paiement des dettes présente lui aussi une élasticité assez élevée puisque voisine de l'unité, 0,98 selon le calcul du professeur Cochrane (2).

La demande de biens capitaux que cette épargne ou ces emprunts sont destinés à financer fait preuve elle aussi de beaucoup d'élasticité.

Capital foncier.

Bâtiment :

États-Unis : 1,66 (Ching-Hsien-Wang);
Hérault : 2 (Milhau).

(1) LONGMORE et TAYLOR, *op. cit.*

(2) COCHRANE, *op. cit.*

Capital d'exploitation.

Ensemble : 1,59 (Cochrane).

Machine et équipement : 1,90 (Ching-Hsien-Wang).

Véhicule motorisé : 1,89 (Ching-Hsien-Wang).

Tracteur : 2,83 (Ching-Hsien-Wang).

Chariot à moteur : 1,53 (Ching-Hsien-Wang).

La cause semble entendue. Les investissements, la demande des biens constituant le capital d'exploitation paraissent être les éléments dynamiques dans le budget des agriculteurs. C'est le poste qui correspond à celui des dépenses diverses dans le budget du consommateur ordinaire.

On retrouve à travers ces chiffres le parti-pris hardiment novateur qui est celui des agriculteurs à l'heure actuelle. L'amour de la machine a envahi les campagnes comme en témoigne l'élasticité particulièrement élevée de la demande de tracteur. Toute dilatation des revenus agricoles doit donc entraîner un essor considérable de l'industrie des constructions de mécanique agricole. Plus que le niveau de vie de l'agriculteur et de sa famille, c'est la motorisation de l'exploitation et son équipement que favorise la prospérité de l'agriculture.

Les trois masses ainsi distinguées dans les dépenses de l'agriculteur ne sont pas purement fictives et ne répondent pas seulement à un pur souci de classification. Cette distinction correspond à une réalité économique. Les dépenses familiales paraissent actuellement à la fois les moins compréhensibles et les moins extensibles. Elles sont l'élément stabilisateur dans les budgets agricoles, encore que leur caractère de stricte nécessité ne permet pas bien souvent de les réduire en deçà de leur niveau actuel.

Dans leur possibilité d'extension, elles se trouvent primées par l'intense désir de mécanisation et d'équipement qui absorbe toute augmentation du revenu. Entre ces deux pôles extrêmes, l'élasticité des dépenses d'exploitation oscille autour de l'unité et croît en proportion avec le revenu.

Remarquons l'acheminement vers un système de culture de plus en plus capitalistique auquel conduirait l'augmentation progressive des revenus agricoles.

Les engrais et les machines bénéficient en première ligne de ce relèvement et leur place se trouve donc accrue dans l'exploitation par rapport au facteur terre et au facteur travail.

La forte élasticité de l'épargne et l'inélasticité de la dépense globale, estimée à 0,8 par rapport au revenu (1) sont de nature à atténuer quelque peu la grande irrégularité des revenus agricoles. L'épargne accumulée durant les années économiquement saines vient combler les trous creusés par les années de mévente ou de calamité.

(1) Ching-Hsien WANG, *op. cit.*

DEUXIÈME PARTIE

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE
ET LE
MÉCANISME DE DÉTERMINATION DU REVENU

L'agriculture nous a donné l'occasion de pénétrer dans le domaine de la production même si, en définitive, les traits caractéristiques de ce secteur se rapprochaient davantage de la consommation. Mais cela ne signifie nullement que l'élasticité de la demande sera sans intérêt pour le producteur du type classique, pour l'entrepreneur. Lorsque celui-ci effectue son calcul économique, il a à considérer un certain nombre d'éléments, et parmi ceux-ci l'élasticité de la demande.

Cette élasticité se présente au regard du producteur sous des formes très diverses : élasticité du produit particulier fabriqué par la firme qu'il a en mains, élasticité du marché sur lequel il offre son produit, élasticité au cours du temps que celui-ci soit considéré sous l'angle des variations saisonnières ou du trend séculaire.

Ce sont ces divers aspects de l'élasticité qui seront déterminants dans la formation du revenu que l'entreprise laisse au producteur et sur la base desquels celui-ci doit forger sa politique économique, soit que dans une certaine mesure il puisse agir sur ces élasticités, soit que son sort soit en définitive dépendant des dites élasticités.

CHAPITRE PREMIER

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DU PRODUIT D'UNE FIRME DÉTERMINÉE

Tout producteur, lorsqu'il se trouve en face du problème économique qui lui est propre, celui de porter à l'optimum le revenu qu'il tire de son entreprise, a devant lui deux types d'élasticité : l'élasticité générique, celle dont témoigne sur le marché le produit qu'il fabrique ou la denrée qu'il récolte, et l'élasticité spécifique du produit de sa propre entreprise ou exploitation.

Il y a là deux réalités distinctes et qui s'imposent au producteur de façon différente selon la structure du marché sur lequel il travaille. Il sera amené, selon les cas, à prendre en considération soit l'élasticité-firme, soit l'élasticité-marché dans l'élaboration de son calcul économique.

Aussi étudierons-nous successivement les cas où l'une ou l'autre de ces deux élasticités deviennent déterminantes.

I. L'élasticité-firme et son influence prépondérante

Cette influence primordiale de l'élasticité du produit de la firme sur le comportement du producteur se situe dans deux directions fort opposées. Parfois, le producteur sera sans action sur cette élasticité qui s'imposera à lui et c'est en fonction de ce caractère impératif que s'édifiera sa politique. Parfois, au contraire, l'action sera possible et la mise en œuvre de cette action sera fondée sur l'élasticité de cette demande.

Le premier cas est celui de la concurrence parfaite, il aboutit à une politique productiviste. Le second cas, celui de la concurrence monopolistique, s'ouvre sur une politique de prix.

1. LA CONCURRENCE PARFAITE ET LA POLITIQUE PRODUCTIVISTE

Lorsqu'un marché répond aux conditions qui font de lui un marché de concurrence parfaite, il y a disjonction totale entre l'élasticité-firme et l'élasticité-marché. Selon les conditions de ce marché, l'état de saturation dans lequel il se trouve, les caractères quantitatifs de l'offre et de la demande, le produit vendu peut avoir une élasticité de demande extrêmement variable.

Les marchés boursiers font souvent preuve d'une demande très élastique, tandis que les marchés agricoles sont souvent sous l'emprise de la loi de King, signe non équivoque de l'inélasticité de leur demande. Or, ces deux types de

marché sont ceux qui se rapprochent le plus du marché de concurrence parfaite.

Mais, quelle que puisse être l'élasticité marché, l'élasticité de la demande adressée à une firme individuelle est parfaitement élastique. Cela résulte de la définition même de ce marché. La liberté d'action de la demande, qui ne rencontre aucun obstacle pour se déplacer d'un offrant à l'autre, constitue une des premières conditions. La parfaite homogénéité des produits en est une autre. Cette identité absolue des marchandises, leur fongibilité parfaite ouvre à la substitution d'une unité à l'autre une possibilité sans limite.

Or, l'élasticité va de pair avec la substitution. L'élasticité de la demande du produit d'une firme déterminée est donc égale à l'infini sous un régime de concurrence parfaite. Le vin de consommation courante a un cours qui se détermine selon la récolte en fonction de l'élasticité de la demande de ce produit. Mais, le vin des diverses exploitations est parfaitement substituable. Si bien qu'en période de liberté économique, tout producteur peut écouler la totalité de sa récolte au prix du jour. Mais ce viticulteur ne peut se montrer plus exigeant et s'il demande ne serait-ce qu'un centime de plus que le prix du marché, il se trouve alors dans l'impossibilité d'écouler un seul litre de vin. La demande trouve dans d'autres exploitations un produit identique et se détourne de celui qui ne veut pas se plier aux exigences du prix de concurrence.

Ceci va d'ailleurs conduire les producteurs qui sont soumis à ce régime de la concurrence parfaite à adopter une politique de quantité, une politique productiviste. La recette brute du producteur est le résultat d'un produit : celui des quantités vendues par le prix du marché. Or, sous ce régime de concurrence parfaite, le producteur est sans action sur ce prix qui est pour lui une donnée extérieure, une grandeur dépendante des réactions de milliers et de milliers de producteurs aussi impuissants que lui devant une donnée que tous cependant contribuent à former.

Mais, si le prix n'offre aucune action pour une micro-unité de production, celle-ci est libre de déterminer les quantités produites. Et dans la mesure où la recette brute la plus élevée entraîne aussi la recette nette la plus avantageuse, le producteur sans action sur l'un des termes du produit va augmenter l'autre, afin de porter au maximum le produit lui-même. Il est encouragé dans cette voie parce qu'il sait pouvoir vendre au prix du marché toute quantité qu'il possédiera puisque la demande du produit de son exploitation est parfaitement élastique.

C'est la prise en considération de cette élasticité infinie qui, sous un régime de concurrence parfaite, conduit à une politique de quantité. Politique parfaitement rationnelle dans le cadre de l'entreprise, sur le plan du micro-économique, mais qui peut se révéler catastrophique pour ceux qui l'opèrent sur le plan du marché, sur le plan macro-économique si, à ce stade-là, la demande du produit est inélastique. Tant il est vrai que le hiatus est souvent profond entre ces deux plans de l'activité économique.

Et l'on voit alors se créer une certaine inélasticité de la demande-firme, inélasticité relative et artificielle créée par la réglementation légale. Le blocage, l'échelonnement en matière de vin tendent à enlever ce caractère d'infini à

l'élasticité-firme et à lui substituer un marché de caractère administratif afin que la considération d'une élasticité-firme très élevée n'entraîne pas à travers l'effet de revenu un contre-sens économique au stade des quantités globales et en dernière analyse un gaspillage des forces productives.

2. LA CONCURRENCE MONOPOLISTIQUE ET LA POLITIQUE DE PRIX

C'est à la tyrannie du prix de concurrence que certains producteurs vont essayer d'échapper. Pour cela ils vont tenter d'obtenir pour le produit de leur entreprise, une demande qui ne soit pas identique à celle dont bénéficient les firmes concurrentes.

L'homogénéité étant à l'origine de cette élasticité-firme infinie, le problème reviendra à individualiser le produit, de façon à l'élever à la dignité d'un bien nouveau et de lui octroyer une courbe de demande qui lui soit propre. C'est le but même de toute politique de différenciation.

Le producteur, loin de considérer alors la demande et son élasticité comme une donnée extérieure à lui, et sur laquelle il n'a aucune prise, va essayer tout au contraire de modeler cette demande et d'en modifier l'élasticité. Il s'agit pour lui de réduire l'élasticité de la demande de son propre produit, tout en augmentant le volume de cette demande.

Les techniques à employer sont fort simples et se prêtent un mutuel appui : elles s'appellent publicité et différenciation. La publicité incite le consommateur à acheter davantage de produits qu'il ne le faisait auparavant. Elle suppose chez la demande une certaine possibilité d'extension. Mais si elle atteint son but, elle implante de nouvelles habitudes de consommation, elle tend à rendre l'usage de tel ou tel produit beaucoup plus impérieux, elle rend relativement plus inélastique l'élasticité-marché du produit dont elle se réclame.

La différenciation agit, elle, sur l'élasticité de la demande propre à la firme. Certes, cette différenciation a besoin pour atteindre les fins qu'elle se propose d'être connue, et elle les atteindra d'autant mieux que la publicité lui prêtera le secours de toutes ses techniques d'information et de persuasion. La différenciation détruira l'homogénéité des produits et, de biens autrefois identiques, elle fera des biens simplement similaires. Cette différenciation peut se faire à travers une politique de qualité; les produits d'une qualité déterminée ont alors une courbe de demande qui se distingue de celle de produits de qualité différente. Cette politique peut être suivie sur le plan de la firme, soit que celle-ci adopte pour ses produits une présentation particulière, soit qu'elle donne à son produit outre son nom générique, un nom commercial qui est la marque et que la publicité se charge d'imposer au consommateur.

Le produit ainsi différencié au stade de la firme se trouve en face de deux courbes : la courbe de la demande de la famille de produits à laquelle il appartient, petit déjeuner ou dentifrice et la courbe particulière à la marque qu'il porte.

Mais, alors que dans le cas de concurrence parfaite cette dernière courbe présentait une élasticité infinie, il n'en est pas de même dans le cas de concurrence monopolistique. La différenciation diminue en effet le degré de substitu-

tion qui existe entre les produits similaires, et par là diminue aussi l'élasticité de la demande. La marque, la différenciation, qui doivent exister dans l'esprit de l'acheteur sinon dans la réalité, attachent une fraction de ces acheteurs à cette marque et aux attributs spécifiques que la publicité lui a attribués.

On demande beaucoup moins 200 francs de rouge à lèvres, que le luxe, l'enchantement, le pouvoir de séduction que la publicité a attaché au rouge à lèvres X... Aussi, les acheteurs sont-ils beaucoup plus préoccupés de la marque que du prix. L'élasticité-firme ne sera plus alors égale à l'infini, elle présentera une certaine inélasticité par rapport à ce qu'elle était en régime de concurrence parfaite.

Le producteur pourra dans une certaine limite, variable, selon les cas augmenter quelque peu le prix de son produit sans entraîner une grande réaction de la demande et, en tout cas, sans que cette demande s'évanouisse complètement comme en régime de concurrence parfaite. Plus la différenciation sera forte dans l'esprit de l'acheteur, plus l'élasticité-firme de la demande du produit aura été abaissée et plus grande sera la marge ouverte à cette politique des prix.

La demande adressée à une entreprise ne se présente plus alors sous la forme d'une droite parallèle à l'axe des quantités, mais elle est plus ou moins inclinée par rapport à cet axe.

Cependant, cette inélasticité est toute relative, puisque la substitution entre produits similaires demeure facile. C'est ainsi qu'en septembre 1928, l'American Tobacco C^{ie} ayant élevé de 6 à 7 dollars le prix des cigarettes portant une marque fort connue, les ventes diminuèrent d'un tiers en moins de trois mois, si bien que cette firme fut obligée de rapporter la mesure et de retourner à ses anciens prix (1). L'attachement des clients aux marques de l'entreprise précitée n'était pas tel qu'elle puisse se permettre une politique de prix de cette envergure. Une hausse du prix de 15 % entraîna en quelque temps une réduction des quantités demandées de l'ordre de 30 %. L'élasticité des Lucky-Strike était donc voisine de 2, alors que la demande de cigarettes se révélait inélastique à la même époque.

Mais, quelque élevé que soit ce coefficient, il est bien loin d'être infini comme l'est l'élasticité de la demande adressée à chacun des nombreux fermiers producteurs de blé aux États-Unis.

Le professeur Léontieff a calculé l'élasticité de la demande des produits de l'United States Steel Corporation (2). Il ne s'agit pas là d'un bien de consommation proprement dit mais faute de données statistiques nombreuses, nous en appellerons à cette étude à titre de référence. Les calculs qui s'étendent de 1927 à 1938 montrent que l'élasticité de la demande des produits en provenance de la grande firme américaine, oscille au cours de cette décade entre 3,25 et 4,06. Elle est donc beaucoup plus élastique que ne l'est la demande de

(1) Cité par Stigler, The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices, *Journal of Political Economy*, oct. 1947.

(2) W. LEONTIEFF, Elasticity of Demand and Cost data, *American Economic Review*, 1940, p. 815 et suiv.

fer et d'acier en général estimée par l'auteur pour la même période à 0,2 ou 0,3. Elle n'en demeure pas moins beaucoup plus faible qu'elle le serait si la United Steel Corporation, au lieu d'être une grande firme dominante, n'était qu'une entreprise semblable à beaucoup d'autres.

Les études de MM. Roos et Szeliski, spécialistes de la demande en ce qui concerne l'automobile, nous apprennent que lorsque Chevrolet augmente ses prix de 5 %, cela engendre une diminution des ventes de 8,9 % tandis que le même phénomène provoque pour Plymouth une contraction de l'ordre de 12 %. Ce qui fait apparaître pour ces deux firmes une élasticité de la demande respectivement égale à 1,08 et à 2,4, ce qui est bien loin d'une élasticité infinie. Dans la limite d'une variation de prix de 5 %, l'élasticité-firme est donc relativement faible et l'effet de la différenciation est très net (1).

Mais l'élasticité ne varie pas seulement avec les caractères de la firme à qui s'adresse la demande, mais aussi en fonction de la firme utilisatrice. Nous posédons une étude qui tient compte de ces éléments de différenciation que constituent et la dimension de l'entreprise, et son éloignement du lieu de production. Cette étude est relative à la demande de porc formulée par les industries qui mettent cette viande en conserve (2) :

Élasticité de la demande provenant des

Petites entreprises.....	1,80
Firmes éloignées du centre de production.....	3,50
Firmes du Corn Belt.....	3,99

Mais que nous considérons le marché de concurrence parfaite ou celui de concurrence monopolistique, dans l'un et l'autre cas, c'est toujours l'élasticité firme qui joue un rôle déterminant dans la détermination de l'entrepreneur.

Dans d'autres situations, sous d'autres structures, l'influence de l'élasticité de la demande globale, de la demande du marché semble l'emporter.

II. L'élasticité-marché et les cas où son influence est prépondérante

Dans certaines formes de marché en effet, bien que l'entrepreneur ait le réflexe normal de tout producteur qui est de s'attacher dans une attitude d'esprit plus ou moins consciente, à l'élasticité-firme de son produit, il va cependant venir buter contre l'élasticité marché de ce même produit. Et celle-ci va alors devenir déterminante de la politique à suivre. Il en sera notamment ainsi au cas d'oligopole et de monopole.

La politique de l'entrepreneur qui travaille sur un marché à structure oligopolistique, est une politique de prix dont le succès dépend ici de la réaction

(1) ROOS et VON SZELISKI, The Concept of Demand and Price Elasticity, *Journal of American Statistical Association*, 1939, p. 652.

(2) TOLLEY, Short-Run Demand and supply in the Hog Market, *Journal of Farm Economics*, nov. 1950, p. 624-643.

des firmes concurrentes. On admet que les concurrents ne réagissent pas devant une hausse du prix mais qu'ils répondent immédiatement à une baisse par une baisse équivalente (1).

La hausse du prix par un des oligopoleurs ne suscite aucune réaction de la part de ses concurrents. En effet, l'élasticité-firme de celui qui prend cette initiative est certainement élevée, et ceci d'autant plus que l'oligopole est plus parfait. Il s'agit donc d'un mauvais calcul et comme en témoigne l'exemple précité des Lucky-Strike, la chute dans les quantités vendues fera plus que compenser l'augmentation du prix. Une telle politique ne se justifie que lorsqu'une firme veut éprouver si elle occupe une position de firme leader. Les concurrents se garderont bien de contrer une telle initiative puisque ce sont eux qui recueilleront la clientèle qui quittera l'entreprise mal inspirée.

Il n'y a donc rien de particulier dans ce cas, sinon que la maladresse d'une telle politique la rend plus théorique que pratique. Seule l'existence d'une firme-leader sur laquelle toutes les autres s'alignent, justifie la mise en œuvre de cette politique; et comme l'état de firme-leader n'est pas une situation immuable, ni dont on soit aisément assuré, un essai préalable est nécessaire pour que l'entreprise se rende compte de sa situation.

Mais que va-t-il advenir si l'entrepreneur, au lieu d'élever son prix, l'abaisse? Les concurrents vont-ils comme dans le cas précédent demeurer sans réaction? Non, car cette baisse de prix risque de drainer vers celui qui l'effectue une fraction de la demande qui se portait auparavant vers ses concurrents. Ceux-ci pour conserver leur place sur le marché vont répondre et vont eux-mêmes aligner leur prix sur celui du concurrent par un abaissement qui sera fonction du caractère plus ou moins parfait de l'oligopole.

En définitive, quel sera le résultat de cette politique? Les diverses firmes ont conservé les unes vis-à-vis des autres leur situation relative. La tentative faite pour utiliser la très haute élasticité de la demande des produits de la firme a échoué puisque les concurrents ont répondu à cette manœuvre par une manœuvre semblable. L'opération est-elle cependant neutre pour les producteurs? Il faut, pour répondre à cette question, étudier l'élasticité-marché du produit considéré. Si celle-ci est égale à l'unité, l'opération est blanche; mais si la demande est inélastique, elle se concrétise par une perte pour l'ensemble de l'industrie. Au contraire, si cette demande est élastique la baisse du prix se soldera par une augmentation des recettes. Si bien que le résultat est déterminé non par l'élasticité-firme mais que l'élasticité-marché devient ici prépondérante, et c'est cette dernière que l'oligopoleur doit considérer avant de mettre en œuvre une politique de prix.

Vouloir utiliser la forte élasticité-firme serait pour lui un leurre car les représailles de ses concurrents viendraient annihiler rapidement toute tentative de ce genre. C'est donc l'élasticité-marché qui sera ici déterminante.

(1) Sur cette question controversée cf. :

P. SWEETZ, Demand under conditions of Oligopoly, *Journal of Political Economy*, 1939, p. 568 et suiv.

STIGLER, The Kinky Oligopoly Demand curve and Rigid Prices, *Journal of Political Economy*, oct. 1947.

La situation est identique au cas de monopole. L'entrepreneur qui cherche à prendre conscience de son élasticité-firme se heurte à l'élasticité-marché. Du fait qu'il est le seul offreur sur le marché et que l'acheteur n'a d'autre alternative que de lui présenter sa demande ou de s'abstenir, le monopoleur a une situation privilégiée et son calcul économique se trouve facilité puisqu'il n'a à faire qu'à une seule courbe de demande.

La demande particulière pour les produits de l'entreprise se confond avec la demande de ce même produit sur le marché puisque l'offre de la firme constitue à elle seule la totalité de l'offre qui se présente sur ce marché. La politique du monopoleur est donc fonction de l'élasticité-marché tout comme celle de l'oligopoleur.

Ce qui ne signifie pas que la tâche du monopoleur soit toute simple. La marchandise qu'il produit peut donner lieu à plusieurs usages et chacun d'eux aura une élasticité particulière. En tout état de cause il est probable que le bien sera acheté par des individus appartenant à des classes sociales différentes et qui présentent une élasticité de demande différente.

Pour réaliser la recette maxima, le monopoleur devra connaître ces diverses élasticités afin de cloisonner son marché autant qu'il est possible en tenant compte des diverses élasticités de la demande. Il cherche à faire rendre à chacun de ces marchés partiels le maximum de ce que chacun peut donner. Mais dans ce calcul c'est encore l'élasticité-marché que confronte le monopoleur et non pas une élasticité-firme qui pour lui n'a aucune existence autonome par rapport à l'autre élasticité.

CHAPITRE II

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE SUR LES DIVERS MARCHÉS

Si le revenu du producteur individuel dépend en partie de l'élasticité de la demande qui s'adresse à sa propre firme, il est en définitive toujours largement dépendant de l'élasticité de la demande qui s'exprime sur le marché en fonction du prix de ce marché. C'est cette élasticité de la demande par rapport au prix qui fixe la valeur globale du produit de telle industrie ou la recette d'ensemble que procurera telle récolte.

Les quantités et la valeur de ces mêmes quantités ne suivent pas toujours une marche parallèle. Si la demande est élastique ces deux séries augmenteront conjointement, toute augmentation des quantités vendues ne supposant pas une baisse de même amplitude dans le prix unitaire. Mais si la demande est inélastique, toute baisse de prix ne sera pas compensée par l'augmentation des quantités vendues. La bonne récolte, réussite technique est alors du point de vue économique, un échec puisque sa valeur est moindre que celle d'une récolte inférieure. C'est la célèbre loi de King qui remarque que quantités et valeur de ces quantités n'augmentent pas en proportion. Cette loi de King, économiste dont A. Smith vante l'habileté en arithmétique politique, pose le problème des débouchés.

Est-elle une loi spécifique des marchés agricoles, valable toujours et partout pour ces marchés-là? Ou bien est-elle seulement une étape dans le développement de tout marché qu'il soit agricole, industriel ou autre? Certaines raisons expliquent que les marchés agricoles soient les premiers à subir le jeu de la loi de King, mais est-ce à dire que eux seuls présentent les caractères et les conditions particulières qui permettraient de leur attribuer le monopole de l'effet King? Ou bien cet effet est-il dû au développement de l'économie qui ferait entrer un certain nombre de produits dans la phase de la saturation ou la baisse du prix est impuissante à assurer l'expansion quantitative. Si bien que se poseraient alors des problèmes de maturité économique, problèmes particuliers et qui n'impliquent pas adhésion à la théorie de la maturité économique comme explication d'ensemble de la vie économique à l'heure actuelle, mais posent de délicates questions de politique économique, notamment celle de la protection à apporter aux secteurs en déclin, aux secteurs King dans une économie en expansion (1).

(1) Sur la loi de King, cf. :

H. GUITTON, Essai sur la loi de King, Sirey, 1938.

V. ROUQUET LA GARRIGUE, Les problèmes de la corrélation et de l'élasticité. Étude théorique autour de la loi de King, Hermann, 1948.

I. L'élasticité de la demande sur les marchés agricoles

Les agriculteurs, avons-nous déjà remarqué, ont l'état d'esprit productiviste. Le paysan éprouve une jubilation non dissimulée devant ses blés qui mûrissent ou ses grappes qui se gonflent au soleil. C'est pourquoi il entonne volontier l'hymne à la production. Aussi une certaine incompréhension se manifeste-t-elle chez lui lorsqu'il constate qu'un résultat techniquement excellent ne l'est pas du point de vue économique.

Aussi l'expansion économique doit-elle se faire dans de bonnes directions, c'est-à-dire porter sur des produits et des services qui ont devant eux des débouchés importants. L'élasticité de la demande des divers produits agricoles doit fournir d'utiles indications à ce sujet.

Un autre grief habite souvent l'argumentation des agriculteurs. Ces derniers ont conscience d'être frustrés d'une partie du prix de leurs efforts par les marges que les intermédiaires prélèvent sur le prix des denrées agricoles. Une étude de l'élasticité par rapport au prix à la production et de l'élasticité par rapport au prix de détail peut être de quelque utilité dans cette controverse. En effet, la demande de denrées agricoles est une demande indirecte qui s'exerce à travers tout un réseau commercial. Enfin, le problème de la qualité des produits agricoles se pose : la qualité d'un produit ne lui offre-t-elle pas un débouché semblable ou supérieur à celui que lui ouvre une diminution de son prix.

C'est pourquoi nous envisagerons successivement :

Les revenus agricoles et leur extension par une politique de prix;

Les revenus agricoles et leur extension par une politique de commercialisation et de qualité.

1. LES REVENUS AGRICOLES ET LEUR EXTENSION PAR UNE POLITIQUE DE PRIX

L'élasticité de la demande de produits agricoles par rapport au prix peut être considérée sous l'angle global de l'ensemble des produits agricoles ou bien on peut envisager l'étude de l'élasticité de chaque catégorie de biens ou de chaque bien en particulier.

A. L'élasticité de l'ensemble des denrées agricoles par rapport à l'indice de leur prix

Un chapitre antérieur nous a fait connaître que l'élasticité de la demande des denrées alimentaires par rapport au revenu était faible. Bien qu'il n'y ait aucune identité nécessaire entre élasticité-prix et élasticité-revenu, il est à présumer que les deux coefficients doivent être voisins. En effet ici les élasticités transversales, cause du décalage qui existe entre les deux élasticités paraissent faibles, car la demande de denrées alimentaires constitue une demande bien

homogène et bien spécifique qui n'a pas de substituts marqués parmi les autres catégories de demande.

Les investigations statistiques nous le confirment d'ailleurs. L'élasticité de la demande des denrées alimentaires par rapport à l'indice des prix des produits non agricoles est toujours peu élevée et les coefficients sont infimes. Une étude du professeur Tobin établit ce coefficient à 0,03 (1).

Les résultats statistiques aboutissent à des coefficients voisins en ce qui concerne l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu lorsque les auteurs insèrent dans la même équation et les prix et le revenu. Toutes les études qui suivent se rapportent aux États-Unis (2). Le chiffre significatif qui semble ressortir des données qui suivent peut être assimilé à celui que le professeur Cochrane indique comme étant voisin de — 0,41 pour l'élasticité-prix (3).

ÉTATS-UNIS :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS AGRICOLES

Auteur	Période	Élasticité prix	Élasticité revenu
Tobin (4).....	1913-1914	— 0,51	0,44
Leser (5).....	1918-1919	— 0,42 — 0,52	0,64-0,76
Tobin et Stone (6).....	1913-1941	— 0,35 — 0,55	0,61-0,69
Girschik et Haavelmo (7).....	1922-1941	— 0,25	0,25
Bork (8).....	1922-1941	— 0,20	0,24
Tintner (9).....	1920-1943	— 0,12	0,31
Stone (10).....	1929-1941	— 0,49	0,53

L'élasticité-prix apparaît donc très voisine de l'élasticité-revenu. Elle semble cependant légèrement inférieure pour l'ensemble des résultats. Ce qui semblerait signifier que les agriculteurs ont plus à attendre d'une expansion des revenus et de la prospérité générale que d'une baisse du prix de leurs produits.

(1). J. TOBIN, Statistical Demand for food in the United States, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1950, p. 113 et suiv.

(2) Nous regrettons de n'avoir que des chiffres relatifs aux États-Unis et notamment de n'avoir pas pu nous procurer l'étude du Professeur STONE, The demand for food in the United Kingdom before the war, *Metroeconomica*, avril 1951, p. 8 à 27.

(3) COCHRANE, Farm Price Gyration, An aggregative hypothesis, *Journal of Farm Economics*, mai 1947.

(4) TOBIN, ouvrage cité.

(5) LESER, Family Budget data and Price Elasticities of Demand, *Review of Economic Studies* nov. 1941, p. 40 à 58.

(6) Cité par Tobin, *op. cit.*

(7) GIRSHICK and HAAVELMO, Statistical analysis of the Demand for food : examples of simultaneous estimations of structural relations, *Econometrica*, 1947, p. 79.

(8) BORK, Changes in the demand for food from 1941 to 1950, *Journal of farm economics*, août 1951, p. 281-299.

(9) TINTNER, Multiple Regressions for systems of equations, *Journal of the american statistical association*, 1946, p. 472 et suiv.

(10) STONE, The role of Measurement in Economics, *Cambridge University Press*, 1951 tabl. IV.

Ce qui est confirmé par l'étude du professeur Stone qui attribue à la demande des produits agricoles une élasticité-conjoncture égale à 0,96 (1).

Mais la différence est faible et les marges d'erreurs des calculs rendent une telle affirmation bien fragile. Ce que les chiffres permettent cependant d'établir avec netteté, c'est qu'une baisse des prix agricoles n'entraîne que peu de débouchés. Le rapport semble varier de 12 à 50 % entre prix et quantité et ne paraît pas devoir dépasser ce chiffre. Ce qui signifie que la production agricole dans son ensemble est soumise et combien rigoureusement à la loi de King.

La tentation du malthusianisme économique est alors forte, pour un groupe économique qui représente aux États-Unis 15 % de la population mais n'émarge au revenu national que pour 8 %. L'agriculture peut donc être qualifiée dans son ensemble, de secteur de maturité, puisqu'elle trouve de plus en plus de difficultés pour écouler ses produits; la baisse des prix, processus normal pour augmenter les débouchés, se trouve posséder une efficacité singulièrement réduite.

Mais le mouvement d'ensemble ne nous renseigne pas sur celui des parties composantes et parmi tous les produits alimentaires que fournit l'agriculture, n'y en a-t-il pas qui aient devant eux des possibilités d'expansion encore importantes?

B. *L'élasticité de la demande des diverses productions agricoles*

a. *Les Céréales.*

Les céréales ont constitué la base des régimes alimentaires jusqu'à une époque récente où elles occupaient encore une place largement dominante. La demande était considérable et l'offre s'est efforcée de suivre cette demande. Mais aujourd'hui le rôle des produits céréaliers tout en restant primordial a perdu son caractère de suprématie. Aujourd'hui la place des céréales dans le régime alimentaire est beaucoup plus réduite, et leur demande apparaît singulièrement inélastique.

Elle l'est d'ailleurs depuis longtemps puisque c'est à l'occasion du blé que fut établie la loi de King qui mit en lumière les relations entre le prix et la récolte. L'existence probable de l'effet de Giffen pour le pain confirme par ailleurs cette inélasticité. Mais alors que dans le passé cette inélasticité avait le plus souvent l'occasion de se manifester lors d'une hausse des prix, de nos jours c'est le plus souvent devant une baisse des prix qu'elle va s'exprimer; cependant les périodes de pénurie lui permettent de démontrer qu'elle est susceptible d'exercer son action aussi bien à la hausse qu'à la baisse.

Gregory King n'a pas connu la notion d'élasticité mais à partir des chiffres qu'il a laissés et qui se situent aux alentours de l'année 1699, il est possible

(1) STONE, *The role of Measurement in Economics*, Cambridge University Press, 1951
tabl. IV.

de calculer des coefficients d'élasticité; de même qu'on peut déduire ceux de la France pour la première moitié du XIX^e siècle, alors que le blé constitue encore l'élément fondamental de la plupart des régimes alimentaires. Ces deux séries de résultats sont d'ailleurs concordantes :

Chiffres de Gregory King (1)

Années de récolte normale.....	— 0,35
Années de grande pénurie.....	— 0,75

Chiffres relatifs à la France du XIX^e siècle (2)

1817-1819 (faibles récoltes).....	— 0,73
1844-1846 (fortes récoltes).....	— 0,20

Des calculs plus récents ont été effectués et que résume le tableau suivant :

Auteur	Période	Marché	Élasticité
Lehfelt (3).....	1897-1913	Mondial	— 0,61
Working (4).....	1896-1913	Chicago	— 0,36
Schultz (5).....	1896-1913	U. S. A.	— 0,15
Schultz (5).....	1921-1929	U. S. A.	— 0,10
Working (4).....	1921-1934	Chicago	— 0,24
Working (4).....	1921-1934	U. S. A.	— 0,21
Schultz (5).....	1921-1934	U. S. A.	— 0,20
Guitton (6).....	1913-1939	France	— 0,52
Guitton (6).....	1927-1938	France	— 0,46

Le marché du blé semble donc être un marché où depuis longtemps l'offre répond à une demande rigide et dont l'inélasticité s'accroît peu à peu.

La polyvalence du blé qui peut se substituer aux autres céréales comme aliment destiné à engraisser le bétail, laisse supposer que la demande des diverses céréales ne doit pas présenter des caractères essentiellement différents de celle du blé. Ce sont ces résultats que le tableau suivant nous indique :

-
- (1) Calculé par C. Clark, *op. cit.*, p. 388.
(2) Calculé d'après les chiffres cités par Roy, *Étude Économétrique*, Hermann, Paris, 1935
(3) LEHFELT, The Elasticity of Demand for Wheat, *Economic Journal*, 1914, p. 212-217
(4) H. WORKING, The Elasticities of Demand for Wheat, *Econometrica*, 1937, p. 185-186
(5) H. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 363-397.
(6) H. GUITTON, L'Élasticité de la Demande des Produits Agricoles, *Revue d'Études Agricoles*, 1942, p. 191.

Céréales	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Maïs.....	0,77	1879-1895	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,53	1896-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,49	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,59	1897-1926	Chicago	Cox (2).
—	0,65	1921-1938	U. S. A. Production	Shepherd (3).
Avoine.....	0,57	1875-1892	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,80	1893-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,56	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).
Orge.....	0,17	1875-1895	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,18	1896-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,53	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).
Seigle.....	0,36	1875-1895	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,43	1896-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	2,44	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).
Sarrazin.....	1,28	1879-1895	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,59	1896-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,98	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).
Fourrage.....	0,78	1875-1892	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,62	1899-1914	U. S. A. Production	Schultz (1).
—	0,49	1915-1929	U. S. A. Production	Schultz (1).

L'élasticité de la demande des plus prisées parmi les céréales secondaires, semble s'être stabilisée aux États-Unis autour d'un coefficient voisin de 0,5-0,6. Le maïs, l'avoine, l'orge, le fourrage peuvent facilement se substituer l'un à l'autre dans l'alimentation du bétail. Il est donc tout à fait logique que leur coefficient d'élasticité soit très proche l'un de l'autre.

Les céréales moins usitées, moins riches comme le seigle ou le sarrazin présentent une demande plus capricieuse et plus élastique.

Quels que soient les rapports particuliers qu'elles entretiennent entre elles, les céréales de grande consommation forment à l'encontre des céréales pauvres, une catégorie unique à laquelle ces dernières peuvent se substituer en cas de récolte déficitaire.

b. Produits laitiers.

Le lait et ses dérivés tiennent une place importante dans la production agricole. La valeur diététique de ces aliments a été souvent démontrée. Leur inclusion dans les régimes alimentaires quoiqu'elle soit de toutes les époques, est cependant moins ancienne que celle des céréales, surtout si on la considère sous l'angle quantitatif,-.

Si le blé est un symbole qu'on n'ose plus mettre en cause dans les pays économiquement développés, le beurre en est devenu un lui aussi. Le pain est accouplé à la paix et à la liberté dans une formule restée célèbre et repré-

(1) H. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 271, 439, 473, 491, 511, 343.

(2) R. COX cité par Waite and Trelosan, *op. cit.*, p. 46.

(3) G. SHEPHERD, *Agricultural Price Analysis*, Iowa State College, 2^e édit., 1947, p. 67.

sente par excellence le produit de première nécessité, tandis que le beurre mis en option avec un bien quelque peu différent est devenu le signe d'un certain confort à l'intérieur d'un régime alimentaire. Mais le confort alimentaire n'aurait-il pas déjà pris rang de nécessité?

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Lait.....	— 0,6 — 0,7	1893-1925	U. S. A.	Gilboy (1).
—	— 0,07	1922-1931	Boston	Cassels (2).
—	— 0,27	1934-1935	U. S. A.	Gaumnitz et Reed (3).
—	— 0,3 — 0,4	"	Hollande	Van der Briel (4).
—	— 0,4 — 1,2	"	Norvège	Fisch-Haavelmo (4).
—	— 0,2 — 0,3	"	Suède	Wold (5).
Beurre.....	— 4 — 7	avant 1914	U. S. A.	Gilboy (1).
—	— 17	1914-1918	U. S. A.	Gilboy (1).
—	— 4 — 6	1920	U. S. A.	Gilboy (1).
—	— 11, — 2,2	"	U. S. A.	Gold and Enlow (6).
—	— 0,40	"	Angleterre	Stone (7).
—	— 0,8 — 1,6	"	Hollande	Tinbergen (8).
—	— 1,4 — 1,5	"	Suède	Wold (9).
—	— 0,48	"	Angleterre	Houthakker and Tobin (10).
Crème.....	— 0,89	"	Angleterre	Stone (11).
Fromage.....	— 0,3 — 0,7	"	Hollande	Van den Briel (12).
—	— 0,3' — 0,6	"	Grande-Bretagne	R. Cohen (12).

La demande de lait est donc très fortement inélastique par rapport à son prix. Celle de ses dérivés, crème et fromage l'est sensiblement moins. Seul le beurre semble faire exception dont la demande se révèle élastique pour l'ensemble des données que nous possédons. L'élasticité de la demande des produits élaborés à l'aide du bien de base qui est le lait est donc plus élevé que celle de ce produit. Ce qui confirme les vues les plus orthodoxes en la matière.

c. Viandes et produits similaires.

La viande, tout comme les céréales, est un produit présentant des variétés nombreuses qui offrent entre elles des possibilités de substitution assez larges.

(1) E. GILBOY, Studies in Demand : milk and butter Quarterly, *Journal of Economics* août 1932, p. 671-97.

(2) J. CASSELS, Fluid milk programs of the R. A. A., *Journal of Political Economy*, 1935, p. 416.

(3) Cité par Waite et Trelogan, *op. cit.*, p. 46.

(4) Cité par Tinbergen, *Econometrics*, p. 104.

(5) Wold, *op. cit.*, p. 136.

(6) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

(7) STONE, *op. cit.*, p. 72.

(8) TINBERGEN, *op. cit.*, p. 102.

(9) WOLD, *op. cit.*

(10) HOUTHAKKER and TOBIN, *op. cit.*

(11) STONE, *op. cit.*

(12) Cité par Tinbergen, *op. cit.*

Mais la viande est exclusivement consacrée à l'alimentation humaine. Elle est par ailleurs une marchandise au style de production capitaliste. Elle est le résultat d'un détour productif, puisque l'homme, au lieu de consommer lui-même les céréales, les fait absorber par cette machine très spéciale que constitue l'animal. Laissons les techniciens crier au scandale, nous prouver que l'opération est irrationnelle puisqu'il faut beaucoup de facteurs productifs pour obtenir une même quantité de calories à l'aide de l'animal qu'à l'aide du végétal, et le veau faire une concurrence déloyale à l'homme dans la consommation de lait, pour ne considérer que le comportement effectif de cet homme à travers l'étude du marché de la viande.

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE VIANDE PAR RAPPORT AU PRIX

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Viande.....	— 0,42 — 0,60	1920-1940	U. S. A.	Marshack (1).
—	— 0,15 — 0,63	1922-1938	Stockholm	Wold (2).
Bœuf.....	— 0,49	1922-1930	U. S. A.	Schultz (3).
—	— 0,86	1922-1933	U. S. A.	Schultz (3).
—	— 0,55 — 0,59	1929-1938	Stockholm	Wold (2).
—	— 0,41	1938	Angleterre	Houthakker and Tobin (9).
Veau.....	— 1,50	1921-1941	U. S. A.	Ezekiel (4).
—	— 1,26	1929-1938	Stockholm	Wold (2).
Porc.....	— 0,81	1922-1930	U. S. A.	Schultz (3).
—	— 0,70	1922-1933	U. S. A.	Schultz (3).
—	— 0,93	1922-1930	U. S. A.	Working (4).
—	— 0,65	1921-1937	U. S. A.	Shepherd (5).
—	— 0,80 — 1,40	"	U. S. A.	Gold and Enlow (6).
—	— 0,70	"	U. S. A.	Richard (7).
—	— 0,57	1929-1938	Stockholm	Wold (2).
—	— 0,66	1938	Angleterre	Houthakker and Tobin (9).
Mouton.....	— 1,80	1922-1933	U. S. A.	Schultz (3).
—	— 1,67	1938	Angleterre	Houthakker and Tobin (9).
Agneau.....	— 1,58	1907-1926	"	Ezekiel (4).
Volaille.....	— 1,70	"	U. S. A.	Stearhe (8).

(1) MARSCHAK, Money illusion and demand analysis, *Review of Economic Statistics*, 1943, p. 40 et suiv.

(2) WOLD, *op. cit.*, p. 134 et 136.

(3) H. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 633 et suiv.

(4) Cité par Waite and Trelogan, *op. cit.*, p. 46.

(5) SHEPHERD, Price control Programs, *Journal of Farm Economics*, 1944, p. 486 et suiv.

(6) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

(7) Cité par Shepherd, Agricultural Price control, *Iowa college State*, p. 65.

(8) STEARHE, Relative Prices and Postwar Markets, *Quarterly Journal of Economics*, 1944-1945, p. 234 et suiv.

(9) HOUTHAKKER and TOBIN, *op. cit.*

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Œufs.....	— 0,4	1923-1929	U. S. A.	Stealhe (1).
—	— 0,9	1933-1939	U. S. A.	Stealhe (1).
—	— 0,4 — 1,1	"	U. S. A.	Gold et Enlow (2).
—	— 0,4	"	U. S. A.	De Groff (3).
—	— 1,7	"	Hollande	Central Bureau of Statistics (4).
—	— 0,35	"	Grande-Bretagne	Houthakker and To- bin (6).
Lard.....	— 0,60	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (5).

La demande de viande dans son ensemble apparaît donc comme étant inélastique par rapport à son prix. Mais les diverses catégories de viande sont loin d'avoir une élasticité identique. Si le bœuf et le porc présentent généralement une demande dont l'élasticité est inférieure à l'unité, par contre le mouton et la volaille font l'objet d'une demande élastique et d'une consommation en extension.

Les diverses qualités de viande ne sont pas en effet identiquement substituables les unes aux autres. De nombreux calculs ont été faits pour déterminer cet inégal degré de substitution ; élasticités transversales et élasticités de substitution mettent en évidence ces relations. Ici, tout est cas particulier et les différences de goût entre les divers peuples apparaissent. C'est ainsi que la demande de bœuf est assez sensible au prix du porc. Mais, tandis que le coefficient d'élasticité transversale est assez élevé pour les États-Unis où M. Szatrowski nous indique une élasticité transversale de 0,56 (7), il est plus faible en Hollande.

Dans ce domaine, d'ailleurs, les goûts changent rapidement. C'est ainsi que la demande de mouton et d'agneau qui était fort peu concurrente de celle du bœuf et du porc au cours de la décade 1920-1930 aux États-Unis, le devient au contraire au cours de la décade suivante. L'élasticité transversale de la demande de bœuf et de porc par rapport au prix de la viande de mouton n'était respectivement que 0,2 et 0,003 durant les années 1922-1933. Dans les années qui suivirent, l'élasticité de substitution de la demande d'agneau à l'égard des autres viandes augmente considérablement passant de 0,4 à 1 vis-à-vis du bœuf, de 0,3 à 1 vis-à-vis du porc, de 0,8 à 3,3 vis-à-vis du veau, de 0,5 à 0,8 vis-à-vis du poulet (7).

Le marché de la viande ne paraît pas être parvenu à un stade de saturation ni de stabilisation bien avancé. Il offre certainement des débouchés impor-

(1) STEALHE, *op. cit.*

(2) GOLD and ENLOW, *op. cit.*

(3) Cité par SHEPHERD, *op. cit.*

(4) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 104.

(5) STONE, *op. cit.*, p. 72.

(6) HOUTHAKKER and TOBIN, *op. cit.*

(7) SZATROWSKI, The consistency of U.S.D.A. estimates of possible consumption and prices of beef and pork in 1950, *Journal of Farm Economics*, 1945, p. 384 et suiv.

tants, il est susceptible d'une extension qui semble devoir écarter pour le moment le jeu de l'effet King. Tout au moins, cet effet n'est-il pas aussi net qu'en ce qui concerne les produits céréaliers.

d. Fruits et légumes.

Les légumes verts et les fruits ont pris une place de plus en plus considérable dans l'alimentation humaine. Le changement dans le style de vie qui a entraîné la substitution des aliments énergétiques aux aliments protecteurs, a également incité les individus à rechercher des aliments légers et faciles à digérer. Les études médicales et le rôle éminent attribué aux vitamines devaient contribuer à faire des légumes et des fruits des denrées à la mode.

Comment cette mode va-t-elle se refléter dans la demande des divers fruits et légumes?

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE LÉGUMES PAR RAPPORT AU PRIX

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Légumes.....	— 1,2	"	Paris	S. G. F. (1).
Pommes de terre	— 0,81	1889-1915	France	Guitton (2).
—	— 1	1921-1928	France	Milhau (3).
—	— 0,53	1929-1935	France	Milhau (3).
—	— 0,68	1875-1895	U. S. A.	Schultz (4).
—	— 0,54	1896-1914	U. S. A.	Schultz (4).
—	— 0,32	1915-1929	U. S. A.	Schultz (4).
—	— 0,46	1902-1924	Minneapolis	Working (5).
—	— 0,27 — 0,34	"	U. S. A.	U. S. D. A. (6).
—	— 0,3 — 0,6	"	U. S. A.	Gold et Enlow (7).
—	— 0,3	1929-1939	U. S. A.	Shepherd (8).
—	— 0,90	1870-1938	Grande-Bretagne	Prest (9).
—	— 0,60	1920-1940	Grande-Bretagne	Lomax (10).
—	— 0,57	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (11).
—	— 1,27	1920-1938	Grande-Bretagne (importation)	Stone (11).

(1) *Bulletin de la statistique générale de la France*, supplément trimestriel, avril-juin 1950.

(2) H. GUITTON, *op. cit.*

(3) J. MILHAU, *Prix et Production en Agriculture. — Étude économétrique de quelques marchés agricoles*, Sirey, 1938, p. 62 et suiv.

(4) H. SCHULTZ, *op. cit.*, p. 403 et suiv.

(5) Cité par WAITE and Trelogan, *op. cit.*, p. 46.

(6) Cité par C. CLARK, *op. cit.*, p. 387.

(7) GOLD AND ENLOW, *op. cit.*

(8) SHEPHERD, *Agricultural Price Analysis*, p. 59.

(9) PREST, *Some Experiment in demand analysis*, *Review of Economics and Statistics*, fév. 49, p. 33-49.

(10) LOMAX, *The Demand for Potatoes*, *The Manchester School of Economic and social Studies*, mai 1950.

(11) STONE, *op. cit.*, p. 72.

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Haricots	— 1	1912-1938	France	Guillon (1).
—	— 1,1	1921-1928	France	Milbau (2).
—	— 0,9	1929-1935	France	Milbau (2).
—	— 3	"	Paris	S. G. F. (3).
—	— 0,9 — 1,1	"	U. S. A.	Gold et Enlow (4).
Tomates	— 2	"	Paris	S. G. F. (3).
—	— 0,8 — 0,9	"	Hollande	Ignatius van Olst (5).
Choux de Bruxelles	— 2	"	Paris	S. G. F. (3).
Choux	— 1,8	"	U. S. A.	Warren-Pearson (5).

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE FRUITS PAR RAPPORT À LEUR PRIX

Marchandise	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Fruits	— 1	"	Paris	S. G. F. (3).
Citrons	— 0,33	1910-1937	Californie	Wellman et Braun (6).
Pommes	— 1,42	1898-1914	New-York	Warren et Pearson (6).
—	— 1,2 — 2,2	"	U. S. A.	Gold et Enlow (4).
—	— 0,60	"	U. S. A.	Black (7).
—	— 0,60	"	U. S. A.	Warren-Pearson (5).
—	— 1,6	"	Paris	S. G. F. (3).
Pommes à cidre	— 0,25 — 6	1888-1912	France	Guillon (1).
Oranges d'été . .	— 0,52	1922-1940	Californie	Wellman et Kuznets (8).
Oranges d'hiver.	— 0,43	1922-1940	Californie	Welman et Kuznets (8).
Oranges 'toutes saisons	— 0,5 — 1,2	"	U. S. A.	Gold et Enlow (4).
—	— 1	"	Paris	S. G. F. (3).
Pamplemousses	— 0,6 — 1,3	"	U. S. A.	Gold et Enlow (4).

-
- (1) H. GUITTON, *op. cit.*
(2) J. MILHAU, Prix et Production en Agriculture. — Étude économétrique de quelques marchés agricoles, Sirey, 1938, p. 62 et suiv.
(3) *Bulletin de la statistique générale de la France*, supplément trimestriel, avril-juin 1950.
(4) GOLD and ENLOW, *op. cit.*
(5) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 101.
(6) Cité par WAITE et TRELOGAN, *op. cit.*, p. 46.
(7) Cité par C. CLARK, *op. cit.*, p. 387.
(8) Cité par SHEPHERD, *Agricultural Price Control*, p. 246-252.

Marchandise	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Raisin	— 1,03	1929-1939	France	Guitton (1).
—	— 1,13	1926-1939	France	Saumade (2).
—	— 3	"	Paris	S. G. F. (3).
—	— 0,4 — 2	1930-1939	Hollande	Ignatius van Olst (4).
Raisins secs ...	— 1,4	1921-1931	U. S. A.	Stokdyke (5).
Poires	— 0,2	"	U. S. A.	Warren-Pearson (4).
—	— 2,9	1926-1940	Conserves de Cali-fornie	Wellman (6).
Abricots	— 2,1	1926-1940	Conserves de Cali-fornie	Wellman (6).
Pêches	— 2,2	1924-1940	Conserves de Cali-fornie	Wellman (6).
—	— 0,85	1920-1928	France	Milhau (7).
—	— 2,50	1929-1935	France	Milhau (7).
—	— 1,20	1910-1925	U. S. A.	Daggit (5).
—	— 0,3	"	U. S. A.	Warren-Pearson (4).
Cerises	— 1,92	1920-1928	France	Milhau (7).
—	— 2,08	1929-1935	France	Milhau (7).
—	— 2	"	Hollande	Van Stuyvenberg (4).
Noix	— 0,94	1920-1928	France	Milhau (7).
—	— 2,85	1929-1935	France	Milhau (7).
—	— 1,80	1921-1932	U. S. A.	Pennock (6).
Bananes	— 2,56	1897-1914	New-York	Warren et Pearson (5).
—	— 4	"	Paris	S. G. F. (3).
—	— 0,4	"	U. S. A.	Warren et Pearson (4).
Airelles	— 0,80	1931-1941	U. S. A.	Hyson et Sanderson (5).
—	— 1,6	"	U. S. A.	Warren et Pearson (4).

Le marché des légumes verts semble un marché en voie de développement et doté d'une demande élastique. Seule la demande de pommes de terre, denrée alimentaire de grande consommation et qui, tout comme le pain, fait depuis longtemps l'objet d'une vaste demande, révèle une inélasticité marquée. Celle-ci semble stabilisée à — 0,3 aux États-Unis, tandis qu'en France et en Angleterre elle demeure plus élevée où — 0,6 semble fournir un ordre de grandeur convenable. Mais les autres légumes ont une demande élastique.

Les marchés fruitiers sont encore plus significatifs et présentent des coefficients d'élasticité numériquement élevés. Pour les fruits plus encore que pour

(1) GUITTON, *op. cit.*

(2) G. SAUMADE, *Le marché des raisins de table*, Thèse Montpellier, 1952.

(3) *Bulletin mensuel de Statistique générale de la France*, supplément trimestriel, avril-juin 1950.

(4) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 101.

(5) Cité par WAITE et TRELOGAN, *op. cit.*, p. 46.

(6) Cité par SHEPHERD, *Agricultural Price Control*, p. 246-252.

(7) J. MILHAU, *op. cit.*, p. 39 et suiv.

les légumes, la demande de chacun d'eux en particulier est beaucoup plus élastique que la demande de l'ensemble. C'est que la substitution est plus facile dans le cas des fruits que dans celui des légumes.

Une seule exception apparaît chez les fruits comme chez les légumes : à l'inélasticité de la demande de pommes de terre correspond celle de la demande des citrons. La cause en est cependant fort différente. C'est l'usage très limité du citron et la faible fraction du revenu que la dépense consentie pour l'acquisition de ce bien représente qui sont à l'origine de cette très faible élasticité.

e. Boissons et tabac.

Avec les boissons et le tabac, nous atteignons des demandes dont le soubassement physiologique est faible. La nature fournit de l'eau en abondance et l'homme n'a point été doué de voies respiratoires pour lui permettre de fumer. Le besoin qui est à l'origine de ces demandes est d'ordre psychologique.

Par ailleurs, les boissons et le tabac ont également un trait commun : celui d'être des produits issus de l'agriculture mais qui doivent subir les transformations plus ou moins profondes avant d'être présentés au consommateur sous la forme désirée par celui-ci.

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE TABAC PAR RAPPORT À SON PRIX

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Tabac.....	— 0,22	1870-1838	Grande-Bretagne	Prest (1).
—	— 0,27	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (2).
—	— 0,27	"	U. S. A.	Stone (2).
—	— 0,40	1921-1938	France	Garnier (3).

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE BOISSONS PAR RAPPORT À LEUR PRIX

Marchandise	Élasticité	Période	Marché	Auteur
I. Ensemble des boissons....	— 0,92	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (4).
—	— 0,59	1870-1938	Grande-Bretagne	Prest (5).
II. Boissons al- coolisées :				
Ensemble.	— 1,4	"	Hollande	Derksen van Lottou (6).

(1) PREST, *op. cit.*

(2) STONE, *op. cit.*

(3) GARNIER, Étude de la demande des biens de consommation. Application à la demande de tabac en France de 1921 à 1936. I.N.S.E.E., *Études théoriques*, n° 2.

(4) STONE, *op. cit.*

(5) PREST, *op. cit.*

(6) Cité par TINBERGEN, *op. cit.*, p. 109.

Produit	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Spiritueux.....	— 0,72	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (1).
—	— 0,57	1870-1938	Grande-Bretagne	Prest (2).
—	— 0,16	1870-1910	Grande-Bretagne	Tinbergen (3).
Bière.....	— 0,66	1870-1938	Grande-Bretagne	Prest (2).
—	— 0,69	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (1).
Vin.....	— 2,5	1895-1911	France	Guitton (4).
—	— 0,26	1922-1933	France	Milhau (5).
—	— 1,17	1920-1938	Grande-Bretagne	Stone (1)
III. Boissons non alcoolisées :				
Café.....	— 0,14	"	Brésil	Kingoten (6).
—	— 0,08	1850-1930	U. S. A.	Gilboy (7).
—	— 0,08	1919-1939	Amérique du Nord	Silva (6).
—	— 0,08	1870-1910	Grande-Bretagne	Tinbergen (3).
Thé.....	— 0,70	1860-1870	"	Gilboy (7).
—	— 1,90	1907-1919	"	Gilboy (7).
—	— 0,55	1924-1936	Grande-Bretagne	Broster (8).
—	— 0,05	1870-1938	Grande-Bretagne	Prest (2).
—	— 0,00	1890-1910	Grande-Bretagne	Tinbergen (3).
—	— 0,39	1938	Grande-Bretagne	Houthakker and Tobin (9).

La demande des boissons et du tabac, pour uniquement psychologique que soit son origine, n'en est pas pour cela moins inélastique. Ici, les goûts et les habitudes des peuples paraissent être déterminants et la boisson nationale a dans chaque pays une demande inélastique tandis que les boissons importées — le vin en Angleterre — sont l'objet d'une demande élastique. La demande de thé et de café paraît inélastique au plus haut point.

Quant au tabac, sa demande, en longue période, s'avère puissamment inélastique, bien que le fumeur soit sensible au changement du prix dans la courte période, comme le prouve le coefficient d'élasticité de — 0,60, que détermine selon M. Garnier une brusque variation de prix. C'est encore cette influence du prix dans la courte durée qui est mise en lumière dans l'étude du professeur Stone qui nous apprend que l'élasticité de la demande de tabac par rapport au prix de l'année précédente n'est pas négligeable puisque son coefficient est

(1) STONE, *op. cit.*

(2) PREST, *op. cit.*

(3) TINBERGEN, Does consumption lag behind incomes, *Review of Economic Statistics*, 1942, p. 1 et suiv.

(4) GUITTON, Offre demande et débit, *Revue d'Économie politique*, 1946, p. 151.

(5) MILHAU, *Étude économique du prix du vin en France*, Thèse Montpellier, 1935.

(6) H. SILVA, *op. cit.*

(7) GILBOY, Time series and the derivation of demande and supply : a study of coffee and tea 1850-1930, *Quarterly Journal of Economics*, août 1934, p. 667-685.

(8) BROSTER, Elasticities of demand for tea and price fixing policy, *Review of Economic Studies*, juin 1939.

(9) HOUTHAKKER and TOBIN, *op. cit.*

égal à 0,26, par conséquent tout à fait voisin de celui calculé sur la base du prix actuel. Mais dans la longue période, le goût et l'habitude des consommateurs prennent le dessus sur la réaction économique de l'instant.

C'est donc là un marché soumis à la loi de King et qui offre au malthusianisme économique ou à la fiscalité un champ d'action propice puisque la hausse du prix ne saurait réduire considérablement la demande.

2. LES REVENUS AGRICOLES ET LEUR EXTENSION PAR UNE POLITIQUE DE COMMERCIALISATION ET DE QUALITÉ

Les chiffres qui viennent d'être cités ne sont pas tous homogènes. Certains se réfèrent au prix à la production, d'autres relèvent du prix de gros, d'autres encore prennent pour base de calcul le prix de détail. Or, dans ce chapitre où nous considérons le problème de l'élasticité de la demande sous l'angle du producteur, sous celui de la détermination du revenu et de l'étude des débouchés, il peut être utile de déceler la marge qui existe entre l'élasticité de la demande à la production et l'élasticité de la demande par rapport au prix et à la consommation.

N'y a-t-il pas là un terrain qu'agriculteurs et commerçants peuvent se disputer, et l'indice d'un moyen de politique économique, puisque c'est une règle générale que tous les pays de civilisation économique avancée cherchent à relever les revenus agricoles.

La demande des produits alimentaires issus de l'agriculture est une demande indirecte, une demande dérivée. Il n'y a pas contact direct entre le producteur et le consommateur, mais ce dernier achète les denrées à l'extrémité d'un circuit au cours duquel celles-ci ont subi une plus ou moins grande transformation.

L'agriculteur ne trouve en face de lui que la demande provenant des intermédiaires et de ceux qui transforment son produit, et non celle des consommateurs. La réalité nous place devant deux marchés nettement scindés, dont les liaisons ne paraissent pas aussi étroites qu'on serait tenté de le croire. Le marché de consommation sur lequel le consommateur, en raison de ses habitudes, de son revenu, de ses réactions devant les mouvements du prix, accepte ou refuse la transaction qu'on lui propose pour se décider à acheter à un prix déterminé, est celui qui nous livre l'élasticité la plus élevée. De même qu'en période d'inflation, le prix est beaucoup plus dépendant de la demande solvable que du coût, de même ici ce sont les dispositions des acheteurs qui déterminent ce prix de détail.

Quant au prix à la production, il se fixe selon les conditions de l'offre. Celle-ci est-elle peu abondante et les trésoreries bien garnies, les agriculteurs pourront retenir la marchandise et exiger des prix élevés; au contraire, si les trésoreries sont vides et l'écoulement de la récolte difficile, il y aura alors surenchère à la baisse.

Ces deux prix suivent-ils des mouvements parallèles et de même ampleur? On ne voit pas a priori pourquoi il en serait toujours ainsi. Certes, si le prix à la production augmente et vient à dépasser le niveau du prix de détail, il va

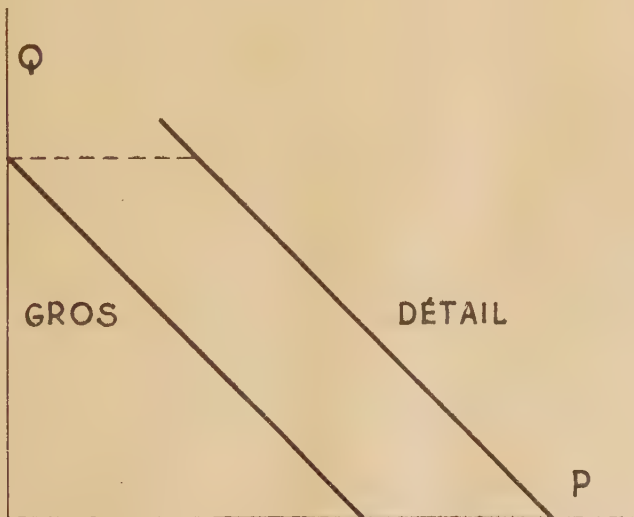
entraîner ce dernier dans son ascension. Mais dans l'hypothèse inverse, rien ne permet d'affirmer que le prix de détail suivra le prix à la production dans sa chute. Le commerçant peut être assez intuitif pour tirer du consommateur tout ce que celui-ci est disposé à céder. Et nous savons que le commerce de détail représente le type le plus pur du marché de concurrence imparfaite.

En réalité, nous sommes en présence de deux marchés distincts qui ne mettent aux prises ni les mêmes acheteurs, ni les mêmes vendeurs; seule la marchandise est matériellement identique. Ces deux marchés vont donc avoir une élasticité de leur demande différente.

L'élasticité de la demande par rapport au prix à la production est plus faible que l'élasticité sur le marché de consommation. Plusieurs raisons expliquent cette relation.

Ainsi qu'on l'a déjà noté, l'élasticité de la demande d'une denrée quelconque par rapport au revenu est plus élevée lorsqu'on prend pour base de calcul les sommes dépensées que lorsqu'on considère des quantités acquises. Or, sur le marché à la production, c'est le produit dans toute sa nudité physique, pourrait-on, dire qui est l'objet des transactions, tandis que sur les places de consommation, toute une série de services a été adjointe au produit.

Les prix sur le marché de détail sont plus élevés que les prix sur les places de production. Or, élasticité élevée et prix élevés coïncident en règle générale. D'ailleurs, si on considère comme fixes et rigides les marges commerciales à mesure que le prix varie et si l'on représente les deux courbes de demande par une fonction linéaire, on est amené à tracer sur le graphique deux droites parallèles. Ces deux droites ont donc une même pente qui correspond à $\frac{dq}{dp}$ dans la formule de l'élasticité. Mais le second terme de la formule $\frac{p}{q}$ sera forcément inégal, puisque pour une quantité déterminée q , p sera plus élevé sur



la droite des prix à la production que sur celle des prix à la consommation. Si nos hypothèses de départ — rigidité des marges commerciales, représentation linéaire — sont correctes, la moindre inélasticité de la demande par rapport au prix à la production se déduit automatiquement.

$$-\eta = \frac{dq}{dp} \cdot \frac{p}{q} \quad (\text{Élasticité détail}),$$

$$-\eta' = \frac{dq}{d\pi} \cdot \frac{\pi}{q} \quad (\text{Élasticité production}),$$

or :

$$\frac{dq}{dp} = \frac{dq}{d\pi}$$

d'où :

$$\frac{\eta'}{\eta} = \frac{p}{\pi}.$$

Cette différence entre les deux élasticités, de quoi est-elle fonction? Le professeur Nichols avance que cette différence sera d'autant plus faible que le prix payé à la production représente une fraction plus importante du prix de détail. Cet auteur va même jusqu'à nous proposer la formule suivante, valable dit-il dans les cas où la substitution entre les services commerciaux et la marchandise est faible :

$$\eta'a = Ka \times \eta$$

dans laquelle $\eta'a$ = élasticité de la demande par rapport au prix à la production;

Ka = pourcentage représenté par le prix du produit à la production dans le prix final;

η = élasticité de la demande sur le marché de consommation (1).

Les coûts de commercialisation n'étant jamais inexistantes, si on accepte la formule, l'élasticité à la production est par là même inférieure à celle qui s'exprime sur le marché de détail. Si l'on tient compte de l'élasticité de substitution entre les services de commercialisation et la marchandise, on peut conclure que plus l'élasticité de substitution de la marchandise à l'égard des services commerciaux sera élevée, plus la différence entre les élasticités de la demande sur ces deux marchés sera faible.

La baisse du prix de la viande à la production fera apparaître à ce stade une demande d'autant plus élastique que l'élasticité de la demande de viande par le consommateur final sera plus forte et que l'élasticité de substitution de la viande à l'encontre des services commerciaux inclus en elle sera plus accusée. Et, poursuit en substance le même auteur, la situation pourrait se

(1) NICHOLS, Imperfect Competition Within Agricultural industries, *The Iowa State College Press*, 2^e édition, 1947, p. 34 et suiv.

renverser et l'élasticité de la demande au stade de la production être plus considérable que celle de la demande du même produit au stade de la consommation si une réduction du prix à la ferme entraînait une diminution plus que proportionnelle des coûts de commercialisation et de distribution.

La thèse du professeur Nichols est difficile à soumettre à une vérification stricte, à la vérification statistique. Cependant, certaines données expérimentales sont autant d'indices qui rendent plausible la théorie de l'économiste américain, tout au moins présentée de façon souple : il existe une certaine liaison entre l'élasticité de la demande et l'importance des services de transformation et de commercialisation inclus dans un produit.

L'élasticité de la demande de lait à Boston est estimée à — 0,1; les produits dérivés de ce même lait ont une élasticité égale à 1 (1). De même, en se rapportant au tableau relatif à l'élasticité de la demande de fruits, il est facile de remarquer que la demande de fruits en conserve a une élasticité très élevée. Ainsi un produit fait l'objet d'une demande d'autant plus élastique que ce produit est plus élaboré. Peut-être les agriculteurs à la recherche de débouchés devraient-ils songer à pousser plus avant le processus de transformation de leurs produits jusqu'à ce que ceux-ci ressemblent autant qu'il est possible aux produits tels qu'ils sont présentés au consommateur. A la vente d'une denrée matière première que des intermédiaires se chargent de façonner, il conviendrait de substituer un complexe marchandise-service que l'agriculteur pousserait aussi loin que possible afin de porter le produit tout près du stade final de la commercialisation. Il y a là une façon d'accaparer certaines marges en même temps que de restaurer une certaine élasticité à la demande au stade agricole en augmentant l'élasticité très faible du produit brut par l'adjonction de l'élasticité plus forte qui se manifeste dans la demande de service.

Le métier de paysan se transforme : en tant que producteur, la technique l'oblige à se muer en mécanicien, en tant que vendeur, l'économie réclame de lui qu'il devienne de plus en plus industriel et commerçant. Là réside une des justifications économiques des coopératives agricoles qui peuvent aider l'agriculteur dans cette nécessité où il se trouve de s'insérer dans l'évolution économique ou de périr.

On peut signaler enfin l'effet amplificateur que paraissent avoir les variations des marges bénéficiaires sur les quantités demandées par les intermédiaires. En effet, la demande présentée par ces derniers paraît être très élastique par rapport à leurs profits. Une étude sur la demande de porc en provenance des établissements industriels mettant cette viande en conserve révèle que l'élasticité de cette demande par rapport à la marge bénéficiaire s'élève à 1,95 (2). C'est-à-dire une réduction de 10 % dans le profit de l'intermédiaire entraîne une réduction de 20 % dans la demande. La demande adressée aux agriculteurs ne dépend pas seulement de l'élasticité du produit sur le marché de consommation, mais encore de l'élasticité de la demande de ce produit par rapport aux marges commerciales.

(1) Cf *infra*, p. 180-181.

(2) TOLLEY, *op. cit.*

Les liaisons, d'ailleurs fort mal explorées et fort mal connues entre prix de détail et prix à la production, font donc sentir leurs effets sur l'élasticité de la demande qui apparaît plus faible sur le marché initial que sur le marché dérivé. A l'agriculteur à la recherche de débouchés, la confrontation des deux élasticités indique d'entrer dans la voie de la commercialisation et de l'élaboration du produit.

Ce qu'une baisse de prix ne saurait faire — ouvrir de nouveaux débouchés — est-ce qu'une politique de qualité ne serait pas à même de le réaliser. La réponse et surtout la réponse statistique à cette question s'avère délicate car la qualité étant par essence même du domaine qualitatif ne se laisse pas facilement appréhender par la recherche quantitative. Et toute étude dans ce domaine ne saurait être que très approximative.

Cependant, il est indéniable que la qualité a une influence sur la demande. Aussi, l'affirmative n'est peut-être pas trop hardie. La demande des légumes et des fruits primeurs est certainement fort élastique et certains chiffres nous donnant pour ces produits une demande élastique ne doivent pas faire illusion lorsque ces chiffres sont relatifs à une seule et même campagne. Les légumes et les fruits, du fait même de la saisonnalité de leur récolte et du caractère progressif de l'offre, permettent d'utiliser parfaitement les diverses élasticités correspondant aux divers niveaux de revenu. L'offre primeur, quantitativement faible, permet de soustraire aux catégories riches tout ce que celles-ci sont disposées à donner en échange du produit. Leur demande est inélastique et la rente du consommateur disparaît pour eux à cette époque du marché.

Cette rente va réapparaître à mesure que l'offre se faisant plus abondante, le prix baissera permettant ainsi à de nouvelles couches de consommateurs de venir sur ce marché. Celui-ci peut même présenter une demande parfaitement inélastique lorsque l'offre atteint son point culminant. Mais cette inélasticité temporaire est masquée par le processus d'une offre qui a été lentement ascendante pour devenir par la suite lentement déclinante et parcourir une gamme de prix très étendue donnant ainsi l'occasion à une élasticité forte, qui accompagne tout normalement un prix élevé, de se manifester.

Mais la qualité n'est pas seulement fonction du temps. Elle est aussi qualité intrinsèque. Les produits de demi-luxe ont une demande qui semble plus élastique que celle des produits de qualité courante. Si le vin de consommation courante subit l'épreuve d'une demande fortement inélastique, des études en cours nous affirment que le Muscadet, ce vin de l'Ouest, fait preuve lui d'une demande élastique. La recherche de la qualité, tant prônée en matière viticole, aurait-elle la caution d'une étude sur l'élasticité? (1) Serait-ce seulement parce que qualité est synonyme de réduction dans les quantités récoltées ou bien parce que qualité implique création de nouveaux débouchés? Nous l'ignorons en ce qui concerne le vin, mais une étude du professeur Stone, relative à la demande de bière en Angleterre, est assez suggestive. L'élasticité de cette

(1) *Sur le problème de la défense de la qualité sur le marché viticole*, cf. R. Bonnes, thèse en préparation, Montpellier, 1952.

demande est en Angleterre de — 0,66, élasticité beaucoup plus forte que celle du vin en France, sans être cependant considérable.

L'éminent économiste anglais a calculé en outre l'élasticité de cette même demande de bière en fonction de la qualité de ce produit. Cette qualité, il l'identifie pour des raisons qui sont évidentes avec le degré alcoolique. Cette dernière élasticité se révèle supérieure à l'unité et le professeur Stone nous propose le chiffre de 1,19 (1). À un prix déterminé, il sera consommé une quantité de bière supérieure de 12 % à ce que serait cette même consommation si le degré alcoolique de la bière était de 10 % inférieur à ce qu'il est réellement. L'action de la qualité sur la demande semble beaucoup plus considérable que celle du prix puisqu'une baisse du prix de 10 % n'engendrerait une augmentation de cette même consommation que de 7 %.

Cependant, cette élasticité par rapport à la qualité fait preuve d'une ampleur très différente selon les produits. Des calculs valables pour l'Angleterre de 1937-1938 font apparaître des coefficients divers (2) :

Viande de mouton.....	0,20
Viande de bœuf.....	0,19
Viande de porc.....	0,14
Bacon.....	0,13
Œufs.....	0,07
Thé.....	0,07
Sucre.....	0,04
Beurre.....	0,02
Margarine.....	— 0,08

II. L'élasticité de la demande sur les marchés de produits industriels

Si nous disposons de statistiques nombreuses pour l'étude de la demande de produits agricoles, les chiffres deviennent beaucoup plus rares lorsqu'on se propose de connaître l'élasticité de la demande par rapport à leur prix des produits issus de l'industrie.

La production est moins bien connue, elle n'a pas l'allure de périodicité massive que représente la récolte en agriculture, elle est continue et les possibilités de stockage sont considérables.

Les difficultés techniques du calcul sont aussi plus aiguës : le prix et l'offre des produits industriels ne varient ni fortement, ni rapidement et tout calcul recourant à la corrélation simple se trouve exclu. Il est nécessaire de se lancer dans des calculs plus savants à l'aide des corrélations multiples et partielles.

(1) R. STONE, ouvrage cité, p. 72.

(2) H. HOUTHAKKER and S. PRAIS, Quality variations in family budgets. Communication à la Société Internationale d'Econométrie, Louvain, septembre 1951.

H. HOUTHAKKER and J. TOBIN, Estimates of the free demand for rationed foodstuffs, *Economic Journal*, mars 1952, p. 103-118.

Enfin le fait que la loi de King n'exerce pas son action d'une façon aussi évidente dans l'industrie que dans l'agriculture diminuait le caractère d'urgence de telles recherches.

Cependant quelques données sont acquises qui ne sont dépourvues ni de valeur, ni d'intérêt.

1. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE PRODUITS TEXTILES

Le marché du coton et des tissus qui en dérivent est un de ceux qui a été le mieux étudié. Quoique les coefficients qui vont être indiqués ne se correspondent pas exactement ni dans le temps, ni dans l'espace, ils sont cependant assez caractéristiques et présentent cette particularité qu'ils permettent de suivre les différents aspects de l'élasticité de la demande de coton à mesure que ce dernier produit se déplace du producteur vers le consommateur.

La demande de coton sur le marché à la production est rigide. Maints calculs en font foi, notamment celui de Schultz (1) qui avance le chiffre de — 0,12 pour la période 1914-1929 et celui de Howell qui estime ce coefficient à — 0,70 (2).

A ce stade la demande est inélastique, elle ne parvient à se contracter ou à se dilater que fort peu sous l'influence du prix. Les récentes hausses intervenues sur les marchés internationaux ne constituent qu'un témoignage supplémentaire.

Mais la demande de textiles semble avoir une physionomie toute différente sur les marchés de gros, sur les marchés intermédiaires. L'élasticité de la demande y est aussi faible sinon plus que sur les marchés agricoles lorsque l'on prend en considération le facteur prix. Le chiffre de 0,24, déjà cité, que M. Fourgeaud a établi pour la France, est confirmé par l'étude de la demande de fil de coton en Angleterre dont l'élasticité quoique négative est cependant faible : — 0,24 tel est le chiffre que nous rapporte M. Lomax. Mais, si sur ce marché de gros l'élasticité-prix demeure faible, par contre l'élasticité calculée par rapport au revenu national, c'est-à-dire en définitive par rapport à la conjoncture, est beaucoup plus élevée (3). Pour la France le coefficient s'élève à 0,93, pour l'Angleterre, il est égal à 0,88. L'étude de la demande de rayonne sur les marchés de gros anglais confirme ces résultats et détermine une élasticité par rapport au revenu national de 1,67 contre une élasticité-prix s'élevant seulement à — 0,97.

Cependant le marché de détail des cotonnades paraît avoir une demande très élastique si nous nous en référons à une étude du professeur Tinbergen, relative à la Grande-Bretagne. Le coefficient d'élasticité de — 1,5 est d'autant plus significatif que tous les autres chiffres de la même étude et qui sont relatifs à des produits agricoles sont inférieurs à — 0,20 (4).

(1) H. SCHULTZ, ouvrage cité, p. 305.

(2) Cité par G. Shepherd dans *Agricultural Prices Control*, p. 112.

(3) LOMAX, The Demand for Textils, *The Manchester School*, janvier 1948, p. 46 et suiv. FOURGEAUD, ouvrage cité.

(4) TINBERGEN, Does Consumption Lag Behind Income, *Review of Economic Statistics*, 1942, p. 1 et suiv.

Autant que l'on puisse s'appuyer sur des chiffres qui nécessiteraient des confirmations diverses, il est permis d'assurer que la variable déterminante sur chacun des trois marchés est différente. Sur le marché à la production, l'offre apparaît comme l'élément moteur, l'élément déterminant qui vient se mouler sur une demande en quelque sorte préfabriquée. Le marché de gros, peu sensible lui aussi aux variations du prix, lors même qu'il ne témoigne pas d'une sensibilité à rebours, est fonction de la conjoncture économique et des décisions que cette situation économique détermine chez les grossistes. Le prix ne retrouve son rôle primordial que sur le marché de détail où le volume des transactions est alors fonction du prix et réagit avec une sensibilité aiguë à tout mouvement de cette variable économique.

2. LA DEMANDE DE PRODUITS ISSUS DE L'INDUSTRIE MÉCANIQUE

Quelque grande que soit la diversité des produits issus de l'industrie mécanique, l'étude du marché et des débouchés est ici peu avancée. Les seules données chiffrées que nous ayons pu recueillir sont relatives aux instruments de transport. S'il est vrai que le XIX^e siècle avait donné la suprématie aux transports en commun, le XX^e marque un retour en force des modes individuelles de circulation, la bicyclette qui concurrence les transports urbains, l'automobile utilisable sur les distances moyennes, l'avion valable pour les longs trajets.

L'élasticité de la demande de bicyclettes par rapport à leur prix a été étudiée pour les Pays-Bas pendant la décade 1922-1933 et les auteurs estiment le coefficient à — 1,3 (1).

Le marché de l'automobile a suscité l'engouement des chercheurs. C'est là un marché neuf ou du moins un marché récent et qui permet l'étude de la marche ascendante d'un marché. La production ou tout au moins l'achat des voitures automobiles est facile à connaître, en raison des mesures de police administrative auxquelles il faut se soumettre. Marché d'un bien durable où la demande de remplacement se superpose à la demande originelle, marché répondant au type de l'oligopole imparfait, son étude, si elle soulevait bien des difficultés, était cependant de celles qui devaient tenter l'économiste, tant elle mettait en œuvre des éléments « up to date » de la théorie et de la recherche économique.

Les États-Unis ont été une fois encore la terre d'élection de ces recherches. Une étude de l'élasticité de la demande année par année occupe la période 1921-1934. Le coefficient varie entre — 1 pour l'année 1929 et — 3,4 pour l'année 1932. Le mode de cette série se situe entre — 1,3 et — 1,8 (2). L'élasticité se relève nettement durant les périodes de dépression, aussi bien celle 1921 et 1922 que celle de 1930-1934. Le coefficient d'élasticité oscille alors

(1) DERKSEN and ROMBOUTS, The Demand for bicycles in the Netherlands, *Econometrica*, 1937, p. 295-301.

(2) DE WOLFF, The demand for Passenger Cars in the United States, *Econometrica*, avril 1938, p. 113-129.

entre — 2 et — 3,5, ce qui confirme les vues du professeur Stone lorsque celui-ci affirme que les individus sont plus sensibles aux variations du prix en ce qui concerne les biens durables qu'aux variations de la conjoncture.

Un économiste américain, M. Von Szeliski, estimait le coefficient d'élasticité de la demande d'automobile comme variant entre — 0,75 et — 2 (1).

Une étude approfondie, menée sous l'égide de la General Motors par deux spécialistes des questions de dynamique économique et tenant compte de plusieurs variables, arrive à déterminer un coefficient d'élasticité égal à — 0,65 seulement. La demande des voitures automobiles serait-elle devenue inélastique par rapport au prix durant l'entre-deux guerres aux États-Unis, cependant que son élasticité-revenu demeurerait considérable et augmenterait même à mesure que le marché se sature ? (2).

Mais sur ce même marché américain de l'automobile le professeur Stone indique une élasticité beaucoup plus élevée et dont le coefficient atteint des chiffres oscillant de — 3,58 à — 4,70 pour la période 1929-1941 (3).

La demande des produits complémentaires à l'automobile est singulièrement inélastique :

Pneus : — 0,94;

Essence et huile : — 0,37.

Par contre, les accessoires ont eux une élasticité plus élevée, comprise entre — 1,06 et — 3,76.

L'impression qui se dégage de cet ensemble de chiffres relatifs au marché automobile est celle d'un marché où l'influence des facteurs, revenu et conjoncture, prime celle du prix et ceci s'accuse à mesure que le marché entre dans la voie de la saturation.

Si nous nous élevons dans l'échelle des moyens de transport et examinons l'élasticité de la demande des avions de tourisme, nous constatons que celle-ci est notablement moins élevée que celle de l'automobile. Le professeur Stone avance les chiffres de — 0,08 et de — 1,073 selon l'équation qu'il utilise. C'est là une élasticité relativement faible même si nous retenons le dernier de ces deux chiffres et qui semble confirmer la thèse classique qui veut que l'élasticité-prix des biens de luxe soit peu élevée (3).

Enfin la même étude nous renseigne sur la demande des jouets mécaniques. Là encore la demande est élastique et les coefficients varient de — 1,42 à — 4,76. Dans ces deux derniers cas, l'élasticité-revenu et surtout l'élasticité-conjoncture apparaissent encore plus élevées que l'élasticité-prix.

3. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE GAZ ET D'ÉLECTRICITÉ

Ce sont là deux produits dont l'usage est récent et qui font l'objet d'un type d'exploitation semi-public ou public.

(1) VON SZELESKI, Dynamics of Automobile Demand, *Econometrica*, 1939, p. 168 et suiv.

(2) ROOS and VON SZELISKY, The Dynamics of Automobile Demand, *General Motors Corporation*, New-York, 1939; The Demand for durable goods, *Econometrics*, 1943.

(3) R. STONE, ouvrage cité, tableau 4.

L'étude de la demande de gaz de France a suscité deux séries de recherches. M. Roy a travaillé sur le changement de tarif de 1903 qui aboutit à une faible variation de la demande puisque le coefficient d'élasticité était alors de — 0,47 (1).

Une seconde étude due à M. Verhulst, beaucoup plus complexe dans la technique employée, est relative à la France de 1945 (2). Elle procède à un découpage géographique et la demande de gaz y apparaît comme étant très élastique, les coefficients se situant entre — 2,33 et — 3,11.

La *Revue générale d'Électricité* a publié une étude de M. Génissieu dont on peut tirer les données suivantes relatives à l'année 1931 (3) :

	ÉLASTICITÉ-PRIX	
	Force motrice	Lumière
Seine et villes de plus de 100.000 habitants	— 2,35	— 1,06
Départements industriels	— 1,59	— 0,76
Départements agricoles	— 0,64	— 0,28

Ces résultats confirment l'élasticité différente d'un même bien selon l'usage auquel on le destine. L'emploi de l'électricité comme force d'énergie fait apparaître une demande plus élastique que celle relative à l'éclairage.

La seule surprise pourrait provenir de la faiblesse des coefficients enregistrés dans les départements à prédominance agricole si on ne se rappelait que les données sont relatives à 1931, époque où l'équipement électrique des campagnes françaises était loin d'être terminé.

A la même époque, la demande de courant électrique apparaît très élastique aux États-Unis où les augmentations de tarifs de 1925 à 1930 permettent d'établir un coefficient voisin de — 1,25. Le professeur Trévoux estime pour sa part que l'élasticité de la demande aux États-Unis durant la décade 1920-1930 s'élevait à — 2,5 (4). Le succès d'une expérience comme la T.V.A. et la difficulté que rencontre l'offre de courant électrique pour suivre la demande à l'heure actuelle, confirment ces séries statistiques.

Pour la Hollande, le professeur Tinbergen nous livre une demande également élastique avec un coefficient de — 1,7 (5).

4. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE SAVON

Produit industriel fabriqué à l'aide d'une marchandise issue de l'agriculture, le savon fait dans le monde actuel l'objet d'une très large consommation.

(1) R. ROY, Études d'Économétrie.

(2) VERHULST, The Theory of Demand Applied to the French Gaz Industry, *Econometrics*, 1948.

(3) GÉNISSIEU, *Revue générale d'Électricité*, avril 1934.

(4) Cité par Génissieu, *op. cit.*

(5) TINBERGEN, *op. cit.*, p. 107 (1).

Le caractère d'urgence que présente la consommation de ce produit et la faiblesse relative des dépenses qu'il occasionne explique l'inélasticité de cette demande. Le professeur Stone indique un coefficient de — 0,24 (1), le professeur Prest celui de — 0,03 (2).

5. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE POSTES DE RADIO ET D'INSTRUMENTS DE MUSIQUE

Ces deux catégories de biens font l'objet aux États-Unis d'une demande qui au regard de l'élasticité-prix présente un caractère douteux.

Les études font ressortir pour les appareils de radio des coefficients s'échelonnant de — 0,72 à — 1,64 (1).

Les pianos et instruments de musique semblent présenter une élasticité-prix inférieure à l'unité. Des cinq calculs que nous offre le professeur Stone, quatre révèlent des coefficients variant entre — 0,62 et — 0,99 et un seul conduit à une demande élastique (1).

6. L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE MONUMENTS FUNÉRAIRES

Signalons enfin pour ne rien omettre que la demande de monuments funéraires aux États-Unis présente une élasticité qui chevauche autour de l'unité. Les chiffres qui nous sont proposés s'étirent entre — 0,61 et — 1,18.

Les quelques marchés étudiés permettent d'affirmer que la loi de King n'a rien d'une régularité spécifique des marchés agricoles. Elle peut aussi bien s'appliquer à des produits industriels ainsi qu'en témoigne la demande de savon, et tout donne à penser que le marché de l'automobile, à mesure que sa saturation s'accomplit, s'achemine vers une demande inélastique. Cependant les marchés industriels sont des marchés moins anciens que les marchés agricoles et répondent à des besoins qui ne présentent pas le même caractère de rigidité.

III. L'élasticité de la demande sur le marché des services

Le marché des services et les caractères de la demande qui s'y manifestent sont très mal connus. Ces services sont souvent fournis par des individus exerçant une profession libérale dont il est très malaisé de déterminer le chiffre d'affaires; ou bien ces services sont le fait de fonctionnaires qui sont rétribués forfaitairement, auquel cas on ne saurait établir une relation entre la demande et le prix. C'est seulement lorsque les services sont effectués par une entreprise publique ou semi-publique, de type monopolistique et payant, que la recherche de l'élasticité sur le marché des services pourra être entreprise.

(1) STONE, *op. cit.*, p. 72, tableau 4.

(2) PREST, *op. cit.*

Si nous nous en référons à l'investigation de M. Klein, la demande de services considérée globalement serait extrêmement rigide :

Biens durables : — 2,5;

Biens de consommation non durable : — 0,40;

Services : — 0,26 (1).

Nous connaissons assez bien la demande des entreprises de transport. Celles-ci peuvent véhiculer, soit les individus eux-mêmes, soit la pensée de ces mêmes personnes.

Le trafic postal paraît présenter en France comme en Angleterre une demande à caractère inélastique :

	Élasticité	Période	Marché	Auteur
Lettres.....	— 0,60	1878	France	Morice (2).
—	— 0,40	1906	France	Morice.
—	— 0,40	1922-1936	France	Morice.
—	— 0,26	1920-1938	Angleterre	Stone (3).
Télégrammes ..	— 0,73	1920-1938	Angleterre	Stone.

L'Angleterre et la France offrent donc une élasticité de la demande de services de correspondance voisine de — 0,4 et un peu plus élevée pour les télégrammes.

La demande des transports urbains paraît être elle aussi nettement inélastique si on en juge par les chiffres suivants :

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE DE TRANSPORTS URBAINS

Élasticité	Marché	Auteur
— 0,31	Stockholm.	Tinbergen (4).
— 0,25	Paris et banlieue.	Roy (5).
— 0,30	Marseille.	Roy.
— 0,40	Diverses villes de France.	Roy.
— 0,72	"	Tinbergen.
— 0,73	Copenhague.	Tinbergen.
— 0,80	Amsterdam.	Tinbergen.
— 0,90	Rotterdam.	Tinbergen.

L'élasticité, qui est dans son ensemble très faible, paraît augmenter lorsque diminue l'étendue de la ville. Dans les villes de faibles dimensions il est probable que la bicyclette arrive à concurrencer le tramway, ce qu'elle ne saurait

(1) L. KLEIN, A post mortem in transition predictions of national product, *The Journal of Political Economy*, 1946, p. 289.

(2) MORICE, *Le trafic postal en France de 1873 à 1936*, publication I.N.S.E.E.

(3) STONE, *op. cit.*, p. 72.

(4) TINBERGEN, *op. cit.*, p. 106.

(5) ROY, *op. cit.*

faire dans des villes plus étendues et où la circulation est difficile comme Paris, Stockholm ou Marseille.

La demande de transport par chemins de fer est, elle aussi, inélastique, les travaux de M. Brichler (1) établissent que les coefficients d'élasticité de la demande qui se situaient à — 0,8 en 1871 étaient descendus à — 0,55 en 1892 pour plafonner à nouveau à — 0,65 dans la période 1918-1936. Cette légère hausse de l'élasticité pourrait traduire la concurrence de la route qui ne commence vraiment qu'au lendemain de la première guerre mondiale. Augmentation du nombre des substituts et élévation de l'élasticité marchent de pair.

Ce sont des chiffres identiques auxquels aboutissent MM. Tinbergen et Verdoorn pour la Hollande :

— 0,44 : billets ordinaires;

— 0,70 : billets de vacances.

L'urgence du besoin se traduit là encore dans les chiffres.

(1) M. BRICHLER, le transport des voyageurs par chemins de fer, I.N.S.E.E., *Études théoriques*, n° 2, p. 41 et suiv.

CHAPITRE III

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET SES VARIATIONS AU COURS DU TEMPS

Tout comme la plupart des phénomènes économiques, l'élasticité de la demande n'est pas une grandeur immuable mais elle subit l'influence du temps. Un marché ne constitue pas une réalité inerte, il se modifie, soit qu'il soit soumis à des variations passagères et périodiques soit qu'il soit sujet à des fluctuations qui représentent un mouvement en profondeur, de caractère historique et irréversible. De même le niveau moyen du revenu se modifie entraînant à sa suite une modification semblable de l'élasticité-revenu.

Nous allons étudier tout classiquement, les variations saisonnières, les variations cycliques et enfin les variations séculaires que manifeste l'élasticité de la demande.

I. Les variations saisonnières de l'élasticité de la demande

L'élasticité de la demande est sujette à des fluctuations saisonnières, c'est-à-dire à des variations qui ont le double caractère d'être temporaires et de se retrouver dans le temps à intervalles déterminés. Ces variations de l'élasticité sont dues à des causes multiples.

Quelquefois c'est la demande elle-même et son caractère d'irrégularité dans le temps qui en sont la cause. Il est probable que la demande de sapin à la veille de Noël ou celle du muguet lors du 1^{er} mai ont une élasticité fort différente de celle qui s'exprime pour ces deux biens les jours ordinaires. Peut-être est-ce l'ensemble de la courbe de la demande qui se trouve alors modifié, mais ce changement s'accompagne vraisemblablement d'une variation du coefficient d'élasticité lui-même. Et les commerçants en ont pleinement conscience puisqu'ils majorent le prix de certains articles traditionnellement offerts en cadeaux, à l'approche de certaines fêtes.

Parfois c'est, au contraire, l'irrégularité de l'offre qui est à l'origine des changements dont l'élasticité de la demande est le siège. L'exemple des fruits et des légumes est typique à cet égard. Une offre tout à fait réduite se présente tout d'abord sur le marché et y détermine un prix élevé et une élasticité en rapport. L'offre augmente graduellement entraînant tout à la fois une diminution du prix et de l'élasticité. Puis elle se raréfie à nouveau, amorçant un double mouvement de hausse, mais mouvement qui n'est pas la réplique ou le correspondant parfait du mouvement initial. Le phénomène, là encore, est irréversible.

Certains essais ont été tentés pour chiffrer ce mouvement des variations saisonnières de l'élasticité de la demande. Une étude américaine nous renseigne sur le marché des porcs à Chicago durant la période 1921 à 1928. L'élasticité quotidienne y est très variable et le coefficient connaît d'amples fluctuations. C'est le samedi que la demande est la plus élastique, jour où le coefficient atteint le niveau très élevé de — 5,8 pour décroître les autres jours jusqu'au chiffre de — 2,8 valable le mercredi (1).

Le Professeur Wold a calculé l'élasticité de la demande des œufs à Stockholm par trimestre (2) :

Moyenne annuelle.....	— 1,08
Février-avril.....	— 1,19
Mai-juillet.....	— 0,77
Août-octobre.....	— 1,08
Novembre-janvier.....	— 1,46

Il est aisé de se rendre compte que, là encore, prix et élasticité varient dans le même sens. Une élasticité élevée accompagne la raréfaction de l'offre des mois de novembre à janvier, une demande inélastique se manifeste par ailleurs à l'époque de ponte abondante du trimestre suivant.

L'élasticité de la demande d'oranges n'est pas identique en hiver et en été. Aux États-Unis, les oranges d'été ont une élasticité voisine de — 0,52 et qui s'abaisse à — 0,43 lors de la saison d'hiver (3).

L'élasticité de la demande de beurre est sujette, elle aussi, aux variations saisonnières. Selon le professeur Tinbergen elle passe en Hollande de — 0,8 les mois d'été à — 1,6 pour les mois d'hiver. Elle semble donc doubler selon la saison (4).

II. Les variations cycliques de l'élasticité de la demande (5)

L'élasticité de la demande va-t-elle ressentir les effets d'une fluctuation cyclique? Et notamment, puisque la période de dépression retient particulièrement l'attention des économistes, quelle va être l'évolution de cette élasticité durant la phase de récession économique?

De multiples solutions ont été présentées qui paraissent bien unilatérales et

(1) STOVER, relation of Daily Prices to Marketing of Hogs of Chicago, cité par Waite et Trelogan, *op. cit.*, p. 46.

(2) H. WOLD, *op. cit.*, p. 113.

(3) WELLMAN et KUZNETS, Statistical analysis of the seasonal average f. o. b. prices California winter and summer oranges 1922-1929 to 1939-1940, cité par Shepherd, *Agricultural Prices control*, p. 246.

(4) TINBERGEN, *Econometrics*, p. 102.

(5) HEFLEBOWER, The Effects of Dynamic forces on the elasticity of demand curves, *Quarterly journal of economics*, août 1941, p. 652 et suiv.

BRETHERTON, A Note on the law of diminishing elasticity of demand, *Economic Journal*, 1937, p. 574.

bien particulières. Ce type de période économique se caractérise par une diminution du revenu global et des revenus individuels. Une baisse des prix accompagne par ailleurs cette perte de vitesse du développement économique. A une donnée économique, la moindre capacité d'achat, peut s'ajouter une réaction psychologique, la moindre volonté d'achat basée sur un calcul de spéculation qui escompte la continuation du mouvement de prix que l'on constate.

C'est autour de ces deux idées, possibilité d'achat et volonté d'achat, que nous allons centrer quelques thèmes sur l'évolution de l'élasticité de la demande durant la dépression cyclique.

1. LA CAPACITÉ D'ACHAT ET L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PENDANT LA DÉPRESSION CYCLIQUE

Certains auteurs ont tendance à considérer que l'élasticité de la demande par rapport au prix doit augmenter pendant les phases de dépression. L'expansion économique se caractérisant par une lente diminution de l'élasticité, une attitude d'esprit toute simple conduit à penser que la récession cyclique représentant une régression économique provoque un mouvement inverse de l'élasticité et en augmente les coefficients.

Il convient de mentionner tout d'abord l'élévation de cette élasticité particulière qu'est la propension marginale à consommer. Keynes déclare que celle-ci augmente dans les périodes de contraction économique car le niveau de vie étant une donnée fort rigide et les revenus se trouvant réduits, il n'est d'autre solution que de diminuer le montant des sommes épargnées.

Toute diminution du revenu s'accompagne donc d'une réduction moins que proportionnelle de l'épargne, cependant que dépense et revenu se rapprochent l'un de l'autre à mesure que le second terme fléchit.

Le Professeur Harrod a fait de l'augmentation de l'élasticité de la demande par rapport au prix dans la période de dépression une règle générale (1). Pour cet auteur, une loi de dynamique économique veut que l'élasticité-prix et le niveau de revenu évoluent en sens contraire. L'économiste anglais raisonne en termes d'utilité et de satisfaction : pour lui, l'élasticité de la demande augmente en période de dépression parce que le rapport entre l'ennui causé par la recherche du marché le plus avantageux et le gain réel en utilité qui en découle diminue dans la période considérée.

Les individus ne disposant que de revenus amoindris, l'utilité marginale de la monnaie va augmenter, et il ne se débarrasseront désormais de toute unité monétaire qu'avec une grande prudence. L'appauvrissement entraîne chez le consommateur un regain de rationalité. Désormais il doit compter, aussi recherchera-t-il les magasins où les prix sont les plus bas ainsi que les produits

(1) R. HARROD, *The trade Cycle*, p. 17-18.

Cf. H. MAKOWER, *Elasticity of Demand and Stabilisation*, *Review of Economic Studies* oct. 1938.

J. SUMNER, *A note on cyclical changes in demand elasticity*, *American Economic Review* 1940, p. 300-308.

les plus avantageux. La paresse, la routine, entraînées par les temps de prospérité, ne sont plus de mise, le consommateur calcule et recherche alors d'une façon très poussée à obtenir le maximum de satisfactions.

Par conséquent, il réagira avec plus de force et de précision qu'auparavant à tout mouvement de prix et sa passivité sera moindre qu'elle ne l'était dans la période d'essor. Toute baisse du prix constitue-t-elle alors un facteur de reprise, en ce sens qu'elle provoque une augmentation plus que proportionnelle des quantités demandées, ou y a-t-il processus cumulatif de dépression, la concurrence entre les firmes et les produits les entraînant dans une course sans fin vers la baisse des prix ?

Mais le comportement décrit par le professeur Harrod, ce changement d'attitude dans le comportement du consommateur correspond-il à la réalité ? Il est permis de se montrer sceptique. Cette recherche minutieuse du prix le plus avantageux paraît, même en période de dépression, fort hypothétique et dépasser la compétence ou les possibilités du consommateur.

Mais même si nous tenons pour vraie cette attitude du consommateur, la portée d'un tel comportement paraît très limitée en ce qui concerne l'élasticité de la demande. Certes, une telle recherche du prix le plus avantageux, peut augmenter l'élasticité de la demande adressée à telle firme particulière ou à tel magasin; son effet se situe surtout dans le domaine de la concurrence et du commerce de détail puisque c'est à ce stade qu'elle se réalise.

Il y a donc une prime à une politique de baisse des prix, celle-ci s'avérant du fait d'une élasticité accrue, plus rentable en période de dépression qu'en période d'essor. Mais sur le plan global, sur le plan du marché d'un produit déterminé, l'influence du changement d'attitude du consommateur final sur l'élasticité paraît fort problématique.

Cependant on pourrait envisager une substitution entre les produits de haute qualité et ceux de qualité ordinaire, substitution qui dans l'hypothèse de la dépression cyclique s'effectuerait au profit des seconds. Lorsque le revenu augmente, les biens de qualité inférieure présentent une élasticité-prix qui va en diminuant car les acheteurs les délaissent de plus en plus et la baisse de leur prix s'avère incapable de compenser cet effet-revenu. Peut-être en période de recession, l'inverse se produit-il et l'élasticité de la demande des produits de qualité courante est-elle supérieure à ce qu'elle était au cours de la période de prospérité.

Toute baisse du prix des marchandises de cette catégorie, se situant alors dans un climat psychologique différent, est en mesure de provoquer un gonflement de la demande parce qu'elle incite à l'abandon des biens de qualité supérieure que la crise économique vient grignoter dans leur extension. Le rétrécissement du revenu est l'origine, la cause profonde du changement d'attitude, la baisse du prix lui fournit simplement l'occasion de s'exprimer.

Les réactions de la demande pourraient donc avoir plus d'ampleur pour les biens de qualité courante dans la phase de dépression. Mais il s'agit là d'une hypothèse hautement conjecturale, car l'élasticité de la demande est non seulement fonction du pouvoir d'achat mais encore de la volonté que manifestent les acheteurs éventuels à effectuer ces achats.

2. LA VOLONTÉ D'ACHAT ET L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PENDANT LA DÉPRESSION CYCLIQUE

La dépression cyclique se marque par une baisse du niveau général des prix. Cette baisse, tout autant que la contraction des revenus, marque de son empreinte la mentalité du consommateur. Cette baisse n'est d'ailleurs pas uniforme pour chacune des marchandises et pour chacun des biens et services. Et même si on supposait que tous les prix baissent dans une même proportion, il faudrait encore démontrer que cette uniformité est ressentie comme telle par les consommateurs. Il y a là un ensemble de considérations qui est de nature à venir modifier l'influence de la réduction des revenus dans la période de dépression.

Un effet de spéculation est susceptible de jouer. La demande se dérobe non seulement parce qu'elle a une capacité d'achat réduite, mais aussi d'une façon directe et volontaire en repoussant consciemment à une date ultérieure des achats qui pourraient être effectués sur-le-champ.

Cette demande que l'on diffère ainsi, parce que l'on prévoit une diminution plus accusée encore de la baisse du prix est un facteur d'inélasticité pour la demande globale d'un produit déterminé. La demande répondra d'autant moins à l'incitation d'une baisse des prix qu'elle puisera dans cette baisse une raison de se dérober davantage. On est tenté de penser que ce sont les biens durables, ceux dont l'usage présente des possibilités de prolongation assez étendues, qui vont surtout faire preuve d'une inélasticité accrue pendant la dépression. Cependant certaines considérations sont de nature à venir nuancer une telle affirmation. Nous avons déjà noté l'observation du professeur Stone selon laquelle les consommateurs seraient plus sensibles à une baisse du prix des biens durables lorsque ceux-ci occasionnent des dépenses importantes, qu'à un mouvement de même ampleur dans le niveau général des prix. La baisse dans le premier cas est une réalité directement saisie tandis que dans le second elle résulte d'une moyenne entre une infinité de données et elle n'est pas aussi nettement enregistrée.

Si cette observation est exacte — et elle paraît dans certains cas, notamment dans l'étude du marché automobile faite par M. de Wolff, avoir la caution des études statistiques — elle constitue un élément de doute pour la validité de la proposition énoncée plus haut.

A défaut d'études statistiques détaillées, il est difficile d'émettre un jugement sûr et circonstancié à propos des effets du mouvement cyclique sur l'élasticité de la demande. Trop d'éléments entrent en jeu, réduction des revenus, baisse des prix, et ces changements affectent de façon trop diverse consommateurs et acheteurs pour qu'il soit possible de dire celui qui l'emportera et dans quel sens se fera la réaction de la demande comparativement à ce qu'elle était dans une autre phase de la conjoncture économique. D'ailleurs tout est peut-être ici question de degré et de cas d'espèce; des circonstances économiques sensiblement identiques donnent lieu à des réactions très différentes selon le climat psychologique de l'époque qui les enregistre.

III. *Les variations séculaires de l'élasticité de la demande*

Aux variations saisonnières et aux variations cycliques, l'analyse économique a pris l'habitude d'ajouter l'étude de l'évolution des phénomènes dans la longue période. Quelle est la tendance séculaire, quel trend manifeste l'élasticité de la demande? La proposition du professeur Harrod se trouve-t-elle vérifiée lorsque l'observation économique porte sur une longue durée de temps?

Les auteurs aboutissent à des conclusions diverses et ²contradictaires. Ceci est dû au fait que certains d'entre eux prennent en considération le facteur demande tandis que d'autres envisagent davantage le facteur offre.

Les premiers prévoient une augmentation de l'élasticité de la demande dans la longue période. Ils invoquent à l'appui de leur thèse plusieurs arguments. L'expansion économique, disent-ils, se réalise par la création de nouveaux biens et services. Et cela concourt à accroître la concurrence et la substitution entre les divers biens et par là même à augmenter aussi l'élasticité de la demande. L'expansion économique se réalise aussi par l'augmentation des revenus dévolus aux classes populaires, et cette accession de nouvelles couches de consommateurs à un plus grand nombre de biens et de services, qu'elles acquièrent en quelque sorte d'une façon toute marginale, constitue aussi un facteur d'élasticité, puisqu'un simple mouvement de prix peut rejeter toute cette série d'acheteurs marginaux hors du marché, ou bien faire participer à ce marché une nouvelle couche d'acquéreurs.

Le fait que l'achat de certains biens ou la demande de certains services deviennent habituels n'est pas, selon ces auteurs, un critère de moindre élasticité. Lorsqu'un achat a un caractère occasionnel, l'acheteur ne regarde pas à la dépense. Le caractère exceptionnel de cet achat implique que celui-ci n'absorbe pas une fraction importante du revenu. A l'inverse, si l'achat devient habituel et absorbe régulièrement une portion du revenu, l'individu fera alors très attention au prix qu'on lui demande et aux variations de celui-ci.

Celui qui prend exceptionnellement un repas au restaurant ou passe accidentellement une nuit à l'hôtel est beaucoup moins sensible au prix qu'on lui réclame que celui qui prend pension au restaurant ou à l'hôtel et pour qui cette dépense représente désormais une fraction importante de son budget.

Enfin, il s'opère en période longue, une substitution qualitative pour un même produit, ce qui tend à conserver à ce produit une certaine élasticité. Ce que l'on désigne sous le nom de pain n'a rien de commun au ^{xvi}e et au ^{xx}e siècle et il est probable que si cette marchandise revenait sur le marché sous sa forme primitive, elle n'y trouverait pas d'acquéreur même à un prix bas. C'est dire que la demande d'un tel produit serait particulièrement inélastique. Dans le même sens, la substitution du vin de qualité supérieure au vin de consommation courante est de nature à conserver à ce produit une élasticité qui ne s'identifiera jamais avec le zéro.

Mais d'autres économistes envisagent au contraire une diminution de l'élasticité prix dans le long terme. Dans la longue période, le progrès technique

accomplit son œuvre qui est de réduire les coûts et les prix de revient. Sous l'effet de ce progrès technique, la production et l'offre vont avoir tendance à s'accroître. Si la demande possède encore une marge d'extension, cette offre accrue peut continuer à trouver sa contrepartie ou même se montrer insuffisante, si sa croissance est faible au regard d'un brusque accroissement de la demande. Les marchés fruitiers se sont ainsi brusquement développés en France dans les années 1926-1929 où ces marchés apparaissent beaucoup moins saturés que pendant la décade précédente, bien que l'offre ait augmenté (1). En effet, les courbes de demandes s'étaient toutes entières déplacées dans le sens d'une augmentation.

Mais de telles expansions de la demande, sous l'influence des changements intervenus dans le goût des consommateurs ou dans la mode, ne sont pas infinies. Du côté de la consommation, les marchés semblent se stabiliser après une période plus ou moins longue de flottement, d'hésitation, où les corrélations et les dépendances semblent faibles et complexes. Lorsque les goûts se sont fixés, lorsque la consommation de tel bien déterminé est devenue stable, alors tout accroissement de l'offre, toute augmentation de la production entraînée par le progrès technique et la baisse des prix vont saturer le marché et engendrer un abaissement de l'élasticité de la demande.

Le marché absorbera alors, avec de plus en plus de difficultés, des suppléments de production et, telles les solutions chimiques dites saturées, il se refusera à incorporer en lui les quantités supplémentaires de marchandises qui sont apportées.

Les investigations statistiques paraissent confirmer cette vue théorique : à mesure qu'un marché se sature, l'élasticité de la demande sur ce marché diminue. Il est déjà symptomatique que ce soient les denrées de grande consommation qui fassent l'objet des demandes les moins élastiques. Les études plus précises confirment cette opinion et lorsque les goûts et les habitudes de consommation se sont stabilisés, l'élasticité de la demande diminue sur les divers marchés. Rappelons quelques chiffres qui illustrent cette décroissance de l'élasticité au cours du temps :

ÉLASTICITÉ-PRIX

Maïs :

1879-1895	— 0,71	États-Unis.	Schultz (2).
1896-1914	— 0,59		
1915-1929	— 0,48		

Coton :

1875-1895	— 0,50	États-Unis.	Schultz.
1896-1914	— 0,24		
1915-1929	— 0,12		

Fourrage :

1875-1892	— 0,78	États-Unis.	Schultz.
1899-1914	— 0,62		
1915-1929	— 0,46		

(1) J. MILHAU, Prix et production en agriculture, Sirey, 1938.

(2) H. SCHULTZ, *op. cit.*

Pommes de terre :

1875-1895	— 0,68	États-Unis.	Schultz.
1896-1914	— 0,54		
1915-1929	— 0,31		

Chemins de fer :

1871	— 0,80	France.	Brichler (1).
1918-1936	— 0,65		

Trafic postal :

1878	— 0,60	France.	Morice (2).
1922-1936	— 0,40		

ÉLASTICITÉ-REVENU**Aliments d'origine animale :**

1913	0,52	Suède.	Wold (3).
1923	0,49		
1933	0,39		

Viande :

1913	0,48		
1923	0,49		
1933	0,25		

Poisson :

1913	0,65		
1923	0,63		
1933	0,57		

Lait :

1913	0,50		
1923	0,18		
1933	0,08		

Ameublement :

1913	1,85		
1923	1,58		
1933	1,41		

Vêtements et chaussures :

1913	1,17		
1923	1,13		
1933	0,96		

Ainsi lorsque le marché se sature l'élasticité de la demande diminue. Ce qui ne signifie en aucune manière qu'un marché suive une marche linéaire et progressive vers la diminution de l'élasticité de la demande qui s'y présente. La saturation d'un marché peut être freinée par une brusque extension de la demande et c'est à partir de ce seuil plus élevé qu'il reprendra sa marche en avant vers la saturation. Ou bien celle-ci peut être contrariée par l'apparition d'un marché concurrent qui attire à lui une partie de la demande qui, autrefois, se

(1) BRICHLER, *op. cit.*

(2) MORICE, *op. cit.*

(3) WOLD, *op. cit.*, p. 106 et 112.

portait sur le produit initial. L'apparition d'un bien de substitution surtout lorsque celui-ci se révèle de valeur égale au produit original contrarie la marche vers la diminution de l'inélasticité de la demande.

Tel est le cas par exemple des transports par chemins de fer dont le marché a été dévié de la voie de saturation qu'il avait tout d'abord empruntée par la concurrence des nouveaux modes de transport, la route et l'air.

La saturation, loi dynamique et organique des marchés, permettrait-elle comme le suggère M. Guitton, d'ajouter un argument aux théories de la stagnation et de la maturité économique (1)?

L'existence des demandes inélastiques au sein d'une économie, et de demandes inélastiques qui sont appelées à devenir de plus en plus nombreuses est-elle un signe de maturité économique, capable de freiner le développement économique? Il n'est pas possible de nier que le nombre de demandes inélastiques aillent croissant. Un recensement, effectué par M. Paradiso aux États-Unis pendant l'entre-deux guerres et portant sur 174 biens et services, aboutit au résultat suivant : 105 ont une élasticité revenu-inférieure à 1 et 69, au contraire, une élasticité supérieure à l'unité. La classification que nous donne l'auteur est la suivante (2) :

Élasticité inférieure à 0,8 : 78 biens ou services;

Élasticité comprise entre 0,8 et 1,2 : 53 biens et services;

Élasticité supérieure à 1,2 : 43 biens et services.

Mais cela ne signifie nullement que le problème des débouchés mette l'expansion économique en péril. Celle-ci se réalise à la fois par l'apparition de nouveaux biens et services et par la substitution qualitative à l'intérieur d'un même marché. L'existence de marché à demande inélastique postule celle de marché à demande élastique, car le refus de sacrifier certains biens en cas de diminution de revenu ou d'augmentation du prix doit avoir pour contrepartie l'acceptation de se passer de tel autre bien ou de tel autre service.

A mesure que les sommes consacrées à l'achat de certains biens et services cesse de s'élever, l'augmentation des revenus se traduit par l'achat de nouveaux biens et fait apparaître pour ces derniers une demande élastique.

Est-ce à dire que l'existence d'un important secteur de saturation dans une économie ne pose aucun problème? Ce serait là une position trop rigide.

Dans une économie où toutes les demandes ou du moins la grande majorité des demandes demeurent élastiques, le dynamisme économique se réalise de lui-même. Les producteurs n'ont aucune crainte, les débouchés paraissent illimités, l'horizon est serein. Mais dès que les premiers signes, révélant une moindre faculté d'extension dans les débouchés, se manifestent, le doute gagne les entrepreneurs. Une demande globale dans laquelle s'insèrent de

(1) H. GUITTON, Stagnation et croissance économiques. Éléments d'une dynamique séculaire. Rapport introductif au Congrès des Économistes de Langue Française. Mai 1951. *Revue d'Économie Politique*, 1951, p. 5 et suiv.

(2) PARADISO, Classification of consumer's expenditures by income elasticity, *Survey of current business*, 1945-1, p. 7 à 10.

nombreuses demandes inélastiques aura une certaine rigidité et présentera une faible sensibilité devant les variations du prix. L'existence d'un secteur en saturation aux côtés d'un secteur en expansion, pose un problème que ne connaît pas une économie où le premier de ces secteurs est inexistant.

M. Guitton (1) parle très justement de la structure de la demande qui est représentée par la part respective des demandes inélastiques et des demandes élastiques dans la demande globale. Le secteur des demandes inélastiques pose un problème d'autant plus grave qu'il répond aux besoins les plus élémentaires et les plus impérieux de l'homme, celui où il a fait porter tout son effort dans le domaine de la production, effort couronné de succès puisque les besoins apparaissent comme saturés. C'est là encore la distinction proposée par M. Milhau entre les marchés A et les marchés B, les uns représentant ceux où la demande est inélastique, les autres, ceux où elle est élastique (2). Et l'on peut se demander si, pour résoudre les crises économiques, on ne s'affaire pas trop autour des marchés encombrés pour attacher trop peu d'attention à ceux qui échappent à l'état de dépression économique. Il n'en demeure pas moins que l'augmentation du nombre des biens et services à demande inélastique exige un aménagement de ce secteur dans une économie en expansion.

(1) H. GUITTON, ouvrage cité, p. 33.

(2) J. MILHAU, ouvrage cité,

TITRE III

ESSAIS SYNTHÉTIQUES

Pour demeurer fidèle à la citation de A. Marshall placée en exergue, il faut en venir aux « deductions based on them » dont parle cet auteur.

L'élasticité de la demande recèle en effet de grandes possibilités pour l'économiste. « Les chiffres seuls ne livrent leur secret » déclare quelque part M. François Perroux. A partir des chiffres, on peut essayer d'aller plus avant et, dans l'étroite union de l'observation et de l'analyse, élaborer l'économie lui-même.

La richesse du sujet nous incite à la modestie. Il ne s'agit aucunement d'une étude exhaustive de tous les enseignements que l'on peut tirer de l'élasticité de la demande et de son étude statistique. Il ne s'agit pas non plus d'élever celle-ci au rang de déesse et d'en faire l'élément clef de l'explication et de la justification de toute la vie économique. Même dans le cadre de la politique agricole, d'autres facteurs entrent en ligne de compte. Et l'économie n'est pas si simple qu'il nous offre des réalités aussi monolithiques.

C'est pourquoi ces quelques essais seront fort réduits aussi bien dans leur cadre que dans leur prétention.

PREMIÈRE SECTION

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET THÉORIE ÉCONOMIQUE

La consommation constitue dans la science économique un domaine encore mal exploré. Longtemps ce terme a recouvert un bric à brac semi-économique et semi-moral sous lequel les économistes se débarrassaient par des artifices de langage de ce qu'ils ne pouvaient loger ailleurs.

Cependant l'étude de la consommation mérite mieux que cela. Non seulement parce que le but même de l'activité économique réside dans la satisfaction des besoins humains, mais encore parce que la consommation constitue une variable majeure dans la vie économique. On s'en aperçoit bien lorsqu'elle s'avère réticente ou lorsqu'elle se refuse à se réduire.

Non seulement la fonction de consommation est encore mal connue, mais les concepts de classification et de description nécessaires à son étude n'ont pas été établis. C'est pourquoi dans ces quelques essais théoriques nous nous cantonnerons à l'étude de la consommation pour proposer une classification des biens en fonction de l'élasticité de la demande et pour essayer d'inférer comment les diverses élasticités peuvent permettre de caractériser les niveaux de vie.

CHAPITRE PREMIER

L'ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE COMME BASE DE CLASSIFICATION DES BIENS

Les économistes ont de tout temps ressenti le besoin d'avoir des concepts de classification. Les biens économiques si nombreux et si divers demandaient à être sériés et l'on n'a pas manqué de les soumettre à cette épreuve.

Cependant, les classifications économiques ne sont pas pur amusement intellectuel, elles ne sont pas empreintes de gratuité. C'est l'étude de tel ou tel problème qui le pousse à diversifier, à classer, à cataloguer.

Cela nous explique pourquoi la plupart des classifications proposées pour les biens économiques sont relatives à la production plutôt qu'à la consommation. Pendant longtemps, produire a constitué le problème essentiel, il s'agissait de porter au maximum le produit social, toute quantité trouvait preneur dans une économie à secteur de saturation réduit et où les facteurs économiques étaient doués d'une telle faculté de réponse au mouvement des prix que ce maximum était aussi l'optimum.

La classification des biens est alors opérée selon la place que ceux-ci occupent dans le processus productif. On a distingué les biens intermédiaires, biens capitaux qui servent à produire des biens produits ou biens de consommation. Et c'est alors la première de ces catégories qui a été mise en vedette et qui à son tour a été décomposée en capitaux fixes et capitaux circulant selon un découpage célèbre.

Plus récemment, les biens ont été classés selon le secteur de production dont ils proviennent : biens primaires, biens secondaires, biens tertiaires selon l'origine agricole, industrielle ou autre des biens considérés. Cette classification due à C. Clark vient mettre en lumière le rôle et les effets du progrès technique (1). Et lors même que la classification économique des biens prenait en considération un élément qui se rapporte à l'utilisation, à la consommation d'un bien comme la durée de son usage qui a donné naissance à la distinction entre biens consommables par premier usage et biens durables, elle cherche surtout à déceler l'influence et les conséquences de ce caractère sur la production.

Un changement s'opère avec le ^{xx}e siècle : la demande, la consommation devaient intéresser davantage les économistes. L'école marginaliste dès la fin

(1) C. CLARK, *op. cit.*

du XIX^e siècle avait mis la demande en valeur et cette notion supplante celle de coût. Les faits devaient se charger du reste. Ainsi que nous l'avons déjà remarqué, l'économie n'est plus totalement en expansion comme au XIX^e siècle. Toute une gamme de situations apparaît : les produits de substitution à marché dépendant voisinent avec une foule de biens nouveaux dont le marché à l'état embryonnaire s'accôte avec d'autres dont le marché a acquis depuis longtemps sa stabilité. L'économie est plus complexe, les biens offerts aux consommateurs sont plus nombreux et les marchés ont atteint des stades d'avancement très divers.

Le consommateur trouve devant lui une multitude d'options. Il devient utile de savoir comment il les exerce. A partir de ses réactions devant les variations des prix et du revenu, on peut essayer de déterminer une classification des biens, fondée non plus sur le rôle tenu par ces biens dans le processus de la production mais qui résultera de l'observation du comportement du consommateur. C'est donc par rapport à ceux qui les utilisent que les biens seront classés.

Cette optique est toute récente et ce sont MM. Allen et Bowley qui dans leur ouvrage de pionniers, *Family Expenditures*, ont ouvert la voie. Ce sont eux les créateurs de cette distinction désormais célèbre entre les « necessities » et les « luxuries ». Bowley et Allen considèrent dans leur ouvrage l'élasticité des divers biens par rapport au revenu. Ces auteurs calculent certaines quantités. Le facteur K, qui représente la pente des courbes de dépenses, indique l'allure à laquelle la dépense afférente à un bien déterminé augmente lorsque le revenu en fait autant; le facteur W représente la fraction du revenu dépensé pour l'achat de la marchandise considérée. L'élasticité de la demande est alors représentée par la formule :

$$\eta = \frac{K}{W}.$$

Pour opérer leur classification, Bowley et Allen ne prennent pas en considération l'élasticité de la demande, mais les seules variations de la grandeur W qui représente $\frac{R}{Q}$ dans la formule traditionnelle :

$$\eta = \frac{dQ}{dR} \times \frac{R}{Q}.$$

Ces auteurs appellent « necessities » les biens ou les services pour lesquels W diminue à mesure que le revenu augmente. Ce sont ces biens qui sont achetés par tous les consommateurs quel que soit le volume de leur revenu.

La dépense que ces biens occasionnent représente une fraction de plus en plus faible du revenu à mesure que celui-ci s'élève. Au contraire les « luxuries » prennent une place de plus en plus grande dans le budget familial à mesure que l'ampleur de ce dernier se développe. Pour ces luxuries le facteur W varie dans le même sens que le revenu.

Rapporté aux axes de coordonnées, cela signifie que les « luxury goods » coupent l'axe des revenus dans sa partie positive tandis que les « necessary

goods » coupent dans sa portion positive l'axe des dépenses. Un ordre d'urgence entre les biens est ainsi déterminé par les auteurs : plus le point d'intersection de la courbe de la demande de l'un des biens considérés avec l'axe de la dépense est élevé sur cet axe, et plus l'acquisition de ce bien est considérée comme indispensable par celui qui l'opère.

L'intérêt de la distinction proposée par les économistes anglais n'est pas niable. Outre qu'elle est l'une des premières à prendre en considération le comportement du consommateur, elle diversifie les biens selon un critère qui n'est pas dépourvu d'intérêt : la fraction imputée par les diverses dépenses sur le budget à mesure que celui-ci se gonfle ou se rétrécit.

Pendant la division des économistes anglais appelle certaines réserves. Le cadre bipartite apparaît insuffisant à une époque où les biens et les services offerts sont fort nombreux et arrivés à des stades de développement très différents. La classification doit être poussée plus avant, afin d'offrir un panorama plus nuancé des divers biens qui se disputent l'adhésion des acheteurs. Faire entrer dans une même catégorie la margarine et le pain, les souliers et le sel revient à ranger dans une même rubrique les objets présentant des points de discordance aussi nombreux que leurs éléments de ressemblance.

L'appel au facteur *W* ne paraît pas non plus très heureux. Les variations du rapport entre la dépense et le revenu pour un bien déterminé lorsque la seconde de ces quantités varie est certes une donnée fort compréhensive, mais qui n'a pas la netteté et la précision de la notion d'élasticité aujourd'hui nettement ancrée dans l'entendement des économistes.

Cette dernière notion avec toutes ses variantes, élasticité-prix et élasticité-revenu peut fournir la base d'une classification des biens au regard des consommateurs.

C'est sur la façon dont se combine pour un bien déterminé, l'élasticité-revenu et l'élasticité-prix que nous allons tenter une classification quadripartite des biens en biens inférieurs, biens de grande consommation, biens de confort, et biens de luxe.

I. Les biens inférieurs

Tout au bas de la hiérarchie des biens se situent les biens inférieurs. Ces biens sont caractérisés par le signe de leur élasticité : leur élasticité-revenu a le signe négatif et leur élasticité-prix peut, par contre, prendre quelquefois le signe positif.

Toute augmentation de revenu engendre non pas une expansion de la consommation mais une réduction des quantités achetées. La substitution joue contre les biens inférieurs et le consommateur aisé reporte ses achats sur des biens de qualité supérieure.

Il est des biens qui méritent ce qualificatif d'inférieur à tout niveau de revenu, mais le nombre de biens dont l'élasticité-revenu devient ainsi négative s'accroît à mesure que l'on s'élève dans la hiérarchie des revenus.

La cause de cette élasticité-revenu à signe négatif réside dans la possibilité de substitution. A l'origine de cette substitution se situent plusieurs



CONSOMMATION DU LAIT EN POUDRE
EN FONCTION DU REVENU AUX ÉTATS-UNIS EN 1948

(Courbe construite à partir des données indiquées par WAITE et TRELOGAN, *op. cit.*, p. 39).

causes. Les changements de régime alimentaire entraînent une chute de la demande globale des féculents et des produits céréaliers qui ne se répercutent pas uniformément sur tous les produits qui composent ces catégories. Le bien noble garde une large consommation et sera par conséquent à classer dans la catégorie suivante, tandis que ses compagnons auront tendance à descendre tout au bas de l'échelle pour se transformer en biens inférieurs.

Parfois la substitution est qualitative. Le produit demeure élastique mais sa qualité s'est améliorée. Le produit initial de qualité banale se dégrade peu à peu, tombe au rang de biens inférieurs pour disparaître parfois du marché. Le pain de méteil, le pain de seigle ont dû céder tout le marché au pain de blé, de même que le gros pain délaissé par le consommateur tombe au rang de bien inférieur, n'étant plus consommé que par la mince frange de ceux qui possèdent un budget à l'étroit, pour céder la place dans les vitrines des boulangeries au pain de fantaisie.

Mais le bien inférieur n'a pas toujours une position défensive, il ne marque pas toujours une retraite à partir d'une situation plus haute occupée dans la hiérarchie. Quelquefois il s'agit d'un bien qui, misant sur la concurrence que constitue le nombre toujours croissant de biens qui sollicitent l'adhésion et la bourse du consommateur, essaient de se faire une place sur le marché en concurrençant un bien qui, du point de vue de la qualité, leur est supérieur. Le bien considéré se contente alors de cette position de bien inférieur, il se poste en quelque sorte en franc-tireur pour profiter de toutes circonstances lui permettant de grignoter du terrain sur son supérieur. Le bien inférieur cherche alors à tirer parti de l'effet de revenu. L'économie que son achat réalise, permet de reporter ces sommes ainsi économisées sur d'autres biens de nature parfois fort différente. Tel est le cas de la margarine à l'égard

du beurre. La margarine est un produit postérieur dans sa date d'apparition au beurre et dont la qualité est nettement inférieure. La difficulté pour un tel produit est alors de s'installer sur le marché, de pénétrer les habitudes des consommateurs, car le mouvement est normalement ascensionnel, un bien supérieur remplaçant un bien d'ordre inférieur.

La campagne publicitaire, la prise de conscience par les consommateurs de l'effet de revenu, l'utilisation du bien dans un usage où le facteur qualité est moins en vedette — cuisine au lieu de consommation directe — sont autant de facteurs qui contribuent à la pénétration de ces produits sur le marché et dans les mœurs.

Ces produits n'en demeurent pas moins des biens inférieurs car ils ne sont l'objet d'une forte consommation que de la part des classes populaires, celles-ci pouvant utiliser la margarine par exemple dans tous les usages auxquels ce bien peut donner lieu; les classes moyennes ne l'utiliseront que pour la cuisine; les classes à revenu élevé n'en consommeront que fort peu, restant fidèles au beurre et celui-ci ne subissant en rien la concurrence de cette nouvelle venue chez les consommateurs à revenu élevé.

Il serait donc faux de considérer la situation de biens inférieurs comme étant uniquement la résultante et le dernier état du processus de dégradation d'un bien qui s'effacerait devant des produits similaires mais de qualité plus affinée. Ce peut être aussi une situation recherchée en elle-même, une position d'où un bien nouveau venu va tenter une guérilla contre un confrère plus digne ou plus ancien.

Ce passage à la position de bien inférieur peut être dû à un effet quantitatif ou à un effet qualitatif. Dans le premier groupe de cas, celui où toute une catégorie de produits se trouve en face d'une consommation en perte de vitesse, l'effet est mixte, de caractère quantitatif dans son origine, de caractère qualitatif dans son mécanisme. La consommation de la viande de porc a diminué dans son ensemble, il y a là un effet qualitatif, mais si le lard se trouve réduit au rang de bien inférieur c'est aussi qu'à cette diminution de la consommation de porc s'ajoute un effet de substitution, la graisse et le saindoux prenant en partie la place antérieurement occupée par le lard. Dans les autres groupes de cas, l'effet est purement qualitatif. Il n'y a *a priori* aucune raison pour penser que la substitution de la margarine au beurre, du pain blanc au pain noir, s'accompagne d'une diminution des quantités acquises. L'effet qualitatif suffit à lui seul à expliquer cette situation.

Les biens inférieurs doivent leur existence à l'inégale répartition des revenus et au développement économique. Dans un état stationnaire, comme Stuart Mill aimait l'imaginer et qui s'accompagnerait en outre d'une égale distribution des richesses, on ne peut imaginer pareille catégorie de biens.

Si, abandonnant l'élasticité-revenu, nous examinons l'élasticité-prix, les biens inférieurs se caractérisent alors par un coefficient numériquement faible et par le fait que le signe dont ce coefficient est affecté peut être un signe positif.

Ces produits, en raison même de l'existence d'un bien qui les concurrence qualitativement, n'ont qu'une faible marge d'expansion pour leur débouché.

Et les réactions de la demande seront parfois aberrantes lorsque l'effet de revenu dépasse l'effet de substitution tout en étant négatif. Leur caractère de biens inférieurs, consommés uniquement à titre de palliatif, à titre de succédanés, afin que le bien majeur n'absorbe pas une fraction trop importante du revenu, les expose à de telles réactions de la part des consommateurs.

Lorsque le prix de ces biens diminue, l'économie monétaire ainsi réalisée est utilisée pour l'acquisition du bien supérieur et la demande du bien inférieur se trouve réduite d'autant.

Enfin, ces biens se caractérisent par l'élasticité de substitution ou l'élasticité transversale qui les unissent à leur concurrent immédiat. Il y a là un rapport étroit qui unit les biens de qualité différente. Par exemple : l'élasticité de substitution entre le beurre et la margarine a été estimée à 2,45 par M. Morgan (1).

Quels sont actuellement les biens qui répondent à ces diverses caractéristiques et qui dans les économies actuelles rentrent sous cette rubrique de biens inférieurs ? Les recherches statistiques mettent à jour un certain nombre de cas concordants :

BIENS INFÉRIEURS

	Élasticité- revenu	Élasticité- prix	Élasticité- substitution
Margarine.....	— 0,43	+ 0,42	0,89 (2)
Lard	— 0,08	— 0,60 (2)	
—	— 1,3 (3)		
—	— 1 (4)		
Viande congelée.....	— 2,4 (3)		
Nouilles.....	— 0,5 (3)		
Lait en poudre.....	— 0,5 (4)		
Haricots secs.....	— 0,85 (4)		

II. Les biens de grande consommation

Au-dessus des biens inférieurs, des « poor man's goods » selon l'expressive terminologie anglo-saxonne, l'étude du comportement du consommateur et de l'élasticité de la demande qui en rend compte, permet de faire figurer les biens de grande consommation.

Ces biens, auxquels toute classe sociale a largement recours, reçoivent de là leur dénomination. Ils se caractérisent par une élasticité-revenu numériquement faible, sa valeur est voisine de 0 et se situe en deçà ou au-delà de ce chiffre suivant la portée et l'étendue de l'enquête sur laquelle les calculs reposent.

(1) J. MORGAN, Consumer Substitutions Between Butter and Margarine, *Econometrica*, 1951, p. 18.

(2) STONE, *op. cit.*, p. 72.

(3) STEALHE, *op. cit.*

(4) WAITE et TRELOGAN, *op. cit.*, p. 41.

L'élasticité par rapport au prix, quoique en général plus élevée que l'élasticité par rapport au revenu, est cependant faible.

C'est dans cette classe des biens de grande consommation que les deux élasticités sont les plus voisines l'une de l'autre. Enfin, la demande de ces biens semble peu affectée par la conjoncture économique et l'élasticité par rapport au niveau général des prix semble faible.

Les biens de grande consommation ont une élasticité-revenu qui oscille autour de zéro. Ce sont des biens largement consommés par toute classe sociale en raison de leur prix peu élevé, résultant d'une réponse de l'offre devant un besoin impérieux. Lorsque le revenu s'élève, la demande n'augmente que fort peu car un certain degré de saturation est atteint dans la consommation de ces biens, même chez ceux qui ne disposent que d'un faible revenu. La quantité achetée varie peu, quel que soit le montant du revenu. Le plus souvent la courbe de la dépense occasionnée par de tels biens est verticale, présentant de légers points d'inflexion; elle est le plus souvent légèrement inclinée vers la droite, marquant une certaine augmentation de la demande avec le revenu dans sa partie inférieure. Inversement, dans sa partie supérieure, une inclinaison vers la gauche se manifeste, signe d'une régression des quantités demandées à mesure que le revenu s'élève au-delà d'un certain niveau.

Y a-t-il là un germe de transformation pour le bien en question et l'indice qu'il pourrait passer dans un proche avenir dans la catégorie des biens inférieurs?

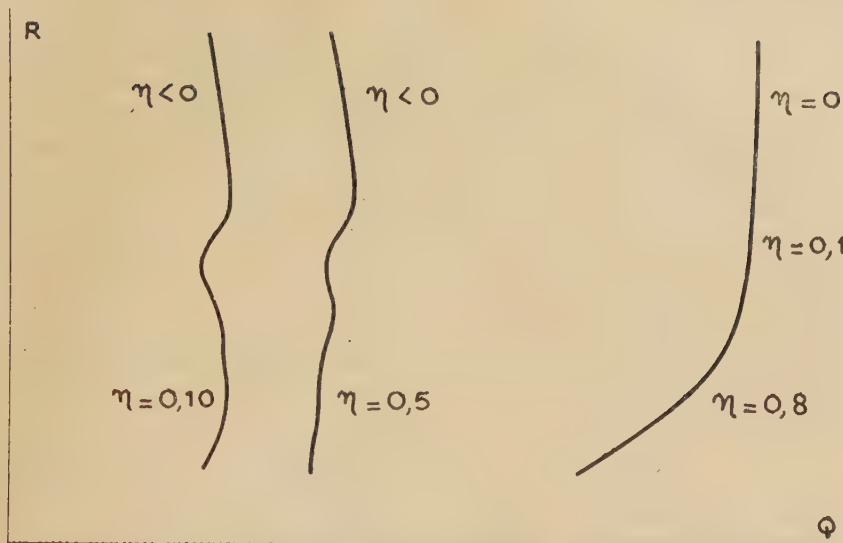
Ce serait là une conclusion hâtive et cette décroissance a une allure toute autre que celle des biens inférieurs et relève d'une nature toute différente. Cette décroissance est très faible, si la courbe prend une légère inclinaison la verticale demeure l'allure dominante.

La décroissance des quantités consommées n'intervient que pour les revenus se situant au sommet de la hiérarchie.

Enfin, la cause même de cette diminution corrélative de l'élévation des revenus est bien différente de celle qui explique le même phénomène chez les biens inférieurs. Il ne s'agit guère ici d'un effet de substitution, il s'agit surtout d'une légère réduction quantitative, sans qu'on puisse préciser où se situe l'élément compensateur. S'il y a substitution, celle-ci est diffuse, il n'y a pas remplacement précis de tel bien par tel autre; tout au plus, les modifications des régimes alimentaires provoquent-ils une légère réduction des biens de grande consommation considérés sous l'angle de la demande.

Mais ces biens composent les éléments de fond de toute alimentation, quel que soit le revenu dont dispose l'acquéreur. La presque totale inélasticité de ces biens de grande consommation, par rapport au revenu, est le premier trait caractéristique de ces biens que pauvres et riches achètent en quantité voisine.

L'élasticité de la demande des biens de grande consommation par rapport à leur prix est faible. Cette inélasticité semble en général moins marquée que l'élasticité-revenu. Elle n'en demeure pas moins significative, elle puise sa source dans l'état de saturation où se trouvent ces marchés. Les



CONSOMMATION DE PAIN, DE SUCRE ET DE LAIT AUX ÉTATS-UNIS
EN FONCTION DU REVENU

(Courbe construite à partir des données indiquées par MM. GILBOY et SORENSON : *The Economics of low income diets. Quarterly Journal of Economics*, 1936-1937).

biens qui font l'objet de transactions sont ceux qui répondent aux besoins alimentaires les plus impérieux. La demande en est donc tout à la fois rigide et exacerbée. L'offre a répondu à une telle demande et a d'autant plus facilement tendu à assurer une pleine satisfaction que les limites de cette demande étaient plus brutalement marquées.

D'autres facteurs ajoutent leur influence pour accroître cette inélasticité-prix. Ces biens de grande consommation sont des produits homogènes, hautement individualisés et qui n'ont pas de substituts directs. Cet élément que constitue l'absence de substitution différencie nettement les biens de grande consommation de la catégorie précédente où la substitution était le phénomène caractéristique.

L'inélasticité-prix des biens de grande consommation est un phénomène réversible, elle joue aussi bien à la hausse du prix qui s'avère impuissante à contenir la demande, qu'à la baisse qui est radicalement incapable de promouvoir une extension substantielle de la même demande.

Quant au signe du coefficient de l'élasticité-prix, il sera de nos jours toujours normal, c'est-à-dire négatif. Le prix de ces produits est suffisamment modeste, les revenus des individus assez élevés pour permettre l'achat de biens extrêmement divers, ce qui implique que les dépenses entraînées par l'achat de n'importe lequel des biens de grande consommation soient faibles par rapport au revenu. Ce qui exclut la possibilité d'un effet de revenu qui serait nécessaire pour nous faire entrer dans un des cas décrits par Giffen.

Cette absence de substituts a d'ailleurs une autre conséquence. Nous avons déjà observé que l'élasticité-prix et l'élasticité-revenu, ces deux grandeurs

hétérogènes, devaient cette hétérogénéité à l'influence des élasticités transversales qui était seulement sensible dans le calcul de l'élasticité-revenu.

Or, le caractère d'indépendance des biens de grande consommation donne à penser que ces élasticités transversales doivent avoir une valeur numérique faible sinon négligeable. L'élasticité-prix et l'élasticité-revenu auront donc des valeurs voisines et certainement beaucoup plus proches l'une de l'autre dans le cas des biens de grande consommation que pour les biens appartenant à d'autres catégories. L'absence de produits entretenant des rapports étroits avec l'un quelconque des biens de grande consommation est à l'origine de ce phénomène.

Enfin, un dernier élément permet de caractériser un bien et de le faire entrer dans l'une ou l'autre des catégories : il s'agit de l'élasticité de la demande par rapport au niveau général des prix, l'élasticité de la demande en fonction de la conjoncture.

Les biens de grande consommation présentent une demande qui subit peu l'influence des mouvements économiques. Elle demeure stable, elle est inélastique par rapport à l'indice général du niveau des prix. Élément de fond de la dépense, élément impérieux, ces biens sont acquis quelle que soit la situation économique. A cet égard encore ils se situent sous le signe de l'inélasticité.

BIENS DE GRANDE CONSOMMATION

	Élasticité-revenu	Élasticité-prix	Élasticité-conjoncture
Pommes de terre.....	0,32	— 0,57	0,43 (1)
—	— 0,09 (2)		
Pain	— 0,005 (2)		
Sucre.....	— 0,19 (2)		
Lait.....	0,01	— 0,25 (3)	
Tabac	0,25	— 0,27	0,27 (1)
—	0,32	— 0,27	0,59 (1)
Savon	0,25	— 0,24	0,24 (1)
Correspondance.....	0,21	— 0,26	0,21 (1)
Souliers.....	0,49	— 0,77	0,85
Essence.....	0,15	— 0,43	0,80 (1)

III. Les biens de confort

En remontant la hiérarchie des biens, l'observation économique nous met en présence d'une troisième catégorie de biens que nous pouvons appeler les biens de confort. Ils se définissent par une demande dont l'élasticité-revenu est élevée. Leur élasticité-prix est également forte quoique assez variable d'un produit à l'autre en raison de considérations aussi diverses que la nature du bien et l'intervention des influences sociologiques. Ces biens apparaissent enfin comme étant très sensibles au niveau général des prix;

(1) STONE, *op. cit.*, p. 72 et tableau 4.

(2) WAITE et TRELOGAN, *op. cit.*, p. 46.

(3) WOLD, *op. cit.*

la conjoncture économique affecte leur demande d'une façon considérable. Telles sont les caractéristiques des biens de confort que l'étude des diverses élasticités nous permet de dégager.

La forte élasticité des biens de confort par rapport au revenu est mise en lumière par les graphiques ci-dessous :

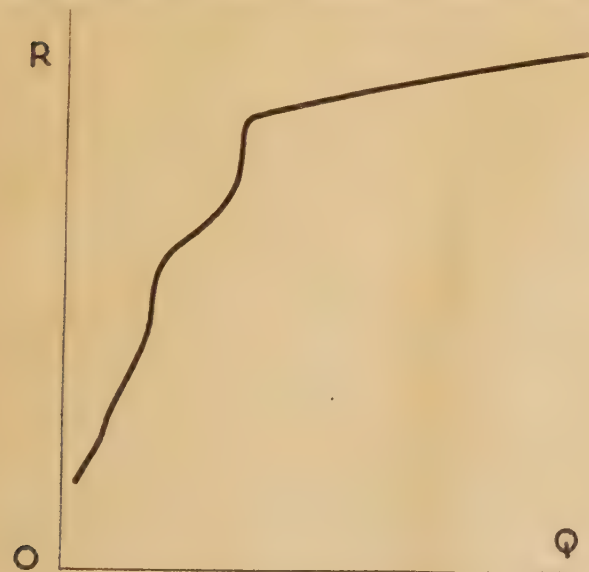


Cochon fumé

Volaille

CONSOMMATION DE VOLAILLE ET DE COCHON FUMÉ AUX ÉTATS-UNIS
EN FONCTION DU REVENU

(Courbes construites à partir des données indiquées par J. TINBERGEN : Does consumption lags behind income. *Review of Economics Statistics*, 1942, p. 1 et suiv.).



CONSOMMATION
DE COTELETTES
D'AGNEAU
EN FONCTION
DU REVENU
AUX ÉTATS-UNIS
EN 1948

(Courbe construite à
partir des données indi-
quées par MM. WAITE et
TRELOGAN, *op. cit.*, p. 39).

Cette élasticité élevée des biens de confort est due au fait que ces biens, quoique largement répandus dans le public, ne font pas encore l'objet d'une consommation massive. Ce qui réduit cette consommation, ce n'est pas comme dans le cas des biens inférieurs, une substitution qualitative, ce n'est pas un renoncement volontaire à l'achat; cette consommation trouve sa limite dans les capacités pécuniaires des individus qui certes désirent vivement utiliser ces biens vers lesquels vont toute leur aspiration, mais qui ne peuvent réaliser tous leurs projets faute d'un pouvoir d'achat suffisant.

Aussi, la consommation de ces produits, si elle atteint la satiété chez les titulaires de la frange supérieure des revenus, ne l'atteint pas au niveau des classes moyennes. Celles-ci utilisent certains de ces biens mais sont obligées de renoncer à d'autres, le goût et la psychologie individuelle étant alors déterminants dans la levée de ces options. Car, le nombre de ces biens de confort est très élevé, la concurrence entre eux est très vive puisqu'ils se disputent les portions marginales des revenus de la grande masse des consommateurs. Ces mêmes détenteurs de revenu moyen n'achètent pas la quantité de ces biens qui leur serait nécessaire pour leur procurer une satisfaction substantielle. Le renoncement marginal à de tels biens est élevé. Quant aux classes et aux catégories sociales à faibles revenus, elles n'accèdent que peu aux biens de cette catégorie et doivent renoncer totalement à certains d'entre eux.

Il en résulte que ces biens de confort auront une demande très élastique par rapport au revenu. Toute augmentation de revenu accroîtra les quantités demandées par ceux qui avaient déjà accès à ce marché en même temps qu'elle suscitera la demande de nouveaux participants. Tout individu précipite le supplément de revenu qui lui advient à l'achat de ces biens de confort. La théorie de l'utilité marginale nous apprend que le consommateur répartit ses dépenses de façon à égaliser les satisfactions limites qu'il retire de ses divers achats : l'utilité marginale du dernier franc consacré à l'achat de chaussures doit être égale à l'utilité marginale du dernier franc qui financera l'achat d'une automobile.

De même qu'il est possible de dessiner une statue non pas en suivant les contours du marbre ou de la pierre, mais en considérant l'image que le vide fait autour d'elle, de même on peut considérer le comportement du consommateur non plus d'après l'affectation des derniers francs, mais d'après l'usage qui sera fait des sommes représentant l'accroissement du revenu.

Dans cette optique les pressions ne paraissent plus égales, celles exercées par les biens de confort semblent plus fortes que celles que peuvent exercer les biens de grande consommation. Une demande virtuelle, une demande en puissance existe à l'état de tension pour les biens de cette catégorie qui ne demande pour se concrétiser que les moyens d'expression et qui se réalisera aussitôt que ces moyens lui seront fournis, anticipant parfois cette condition par le recours au crédit à la consommation.

Il est une autre considération qui explique l'élasticité-revenu très élevée que manifeste cette catégorie de biens. Celle-ci en effet comprend un nombre considérable de marchandises et de services et ce nombre s'élève sans cesse. Ce sont les biens de confort que multiplie le progrès technique. Comme ils

ne répondent pas à un besoin très impérieux, la concurrence qu'ils se font entre eux est très vive, même s'il s'agit d'objets totalement hétérogènes. Ils se disputent avec acharnement la tranche marginale du revenu du consommateur. Il s'agit alors de créer une hiérarchie entre des besoins restés jusque-là diffus et entre lesquels le consommateur n'avait pu ou su choisir. La publicité s'en charge. Il est symptomatique que les selling-costs représentent peu de chose dans le prix des produits de première nécessité alors qu'au contraire les biens de confort trouvent inclus dans leur prix une somme représentant le coût nécessaire pour provoquer ou étendre leur vente. La forme collective de la publicité marque cette concurrence entre biens de confort, concurrence qui est tellement générique dans sa nature que les diverses firmes oublient leur concurrence interne pour lutter contre la concurrence externe que leur font d'autres biens.

Consommation en expansion, concurrence due au nombre élevé des biens faisant partie de cette catégorie et au caractère non impérieux des besoins auxquels ils répondent, expliquent la forte élasticité de ces biens par rapport au revenu.

Mais l'élasticité de ces biens de confort est encore plus accusée si nous la considérons, non plus en fonction du revenu mais par rapport au niveau général des prix, c'est-à-dire par rapport à la conjoncture économique. Cela tient à ce que l'expansion et la dépression provoquent des mouvements semblables dans les revenus.

L'élasticité-revenu doit donc se retrouver dans l'élasticité-conjoncture. Cela expliquerait à la rigueur une égalité entre ces deux types d'élasticité, mais se trouve insuffisant pour nous démontrer pourquoi la seconde élasticité s'avère supérieure à la première. Il faut recourir ici encore à l'effet de spéculation; toute baisse de prix incite les consommateurs à envisager une baisse encore plus accentuée et à retarder leurs achats. Tout mouvement de hausse des prix entraîne un processus cumulatif inverse.

Et ceci se réalise d'autant mieux pour cette catégorie de biens de confort que la plupart des biens durables rentre sous cette rubrique. Pour eux, le report de l'achat est facile puisque leur usage est doué d'une certaine possibilité d'extension. La demande des biens durables peut se scinder en deux demandes distinctes : la demande de remplacement qui cherche à pourvoir au renouvellement des objets usagés et la demande originelle.

Plus le marché sera saturé, c'est-à-dire plus il existera de voitures automobiles en circulation, de meubles et de machines à écrire dans les studios, plus la première demande prendra le pas sur la seconde. L'élasticité de la demande en fonction de la conjoncture sera alors très accusée, car il sera loisible à quiconque de retarder l'achat de sa nouvelle voiture ou de prolonger de quelque temps encore l'usage d'un pardessus.

Cette forte élasticité de la demande des biens de confort par rapport au niveau général des prix s'applique aussi aux produits agricoles qui entrent dans cette catégorie. Cela explique l'opinion d'économistes américains, spécialistes des questions d'économie rurale, selon laquelle seule une prospérité continue est à même de sauvegarder les marchés agricoles dont les incertitudes

seraient dues en première ligne à celles de l'économie générale. Cette vue a eu du mal à pénétrer dans l'entendement de leurs confrères français et continentaux. Et pourtant, seule la prospérité continue permettrait d'assouvir les besoins en biens durables, et, une fois ceux-ci comblés, les augmentations de revenu seraient destinées à relever le niveau alimentaire de ceux qui en bénéficieraient.

Dans une économie de va-et-vient où essor et dépression se succèdent sans cesse, tout accroissement du revenu est absorbé par la très forte élasticité que la demande de biens durables manifeste et qui s'exprime dès qu'apparaît la phase de prospérité dans le cycle économique. Seule une « croissance harmonisée » de l'économie permettrait à l'expansion des denrées agricoles de semi-luxe et de confort de prendre vraiment corps. Dans une pareille conjoncture la politique de qualité tiendrait alors toutes les espérances que l'on met en elle.

Quant à l'élasticité-prix des biens de confort, elle est élevée, mais plus capricieuse que l'élasticité-revenu. Elle dépend des conditions de la production et de l'offre. Elle est liée aussi aux caractères de la demande.

Les biens à la mode tendront à avoir une demande relativement inélastique par rapport à leurs prix tandis que cette même demande manifestera une élasticité très élevée par rapport au revenu. La mode exige des sacrifices de la part de celui qui s'y soumet. Il restera insensible à la hausse des prix, il sacrifiera tous les suppléments de son revenu. Tel est le cas, entre autres, du délicat problème du *beefsteak* qui montre une forte élasticité-revenu en même temps qu'une élasticité-prix beaucoup plus faible.

Mais d'une façon générale, l'élasticité-prix des biens de confort semble élevée comme on s'en rendra compte à la lecture du tableau qui suit :

BIENS DE CONFORT

	Élasticité- revenu	Élasticité- prix	Élasticité- conjoncture (1)
Meubles.....	1,62	— 1,74	2,29
Équipement ménager.....	1,36	— 2,44	2,02
Équipement de bureau.....	1,18	— 2,64	2,64
Automobile.....	2,93	— 3,58	2,87
Radio.....	0,76	— 1,08	5,84
Jouets.....	0,84	— 1,38	1,08

IV. Les biens de luxe

Tout au sommet de la hiérarchie des biens se situent les biens de luxe. Si la catégorie des biens de confort nous apparaît comme une catégorie récente dans la vie économique, celle-là même qu'a mise en vedette le développement

(1) R. STONE, *op. cit.*, tableau 4.

de ces dernières décades, les biens de luxe eux sont fort anciens dans l'histoire économique.

Ils ont été l'objet de discussions célèbres se situant aux confins de l'économie et de la morale. A une époque où l'économique était subordonné au théologique, où le comportement à tenir dans la vie économique était déterminé par la recherche du salut de l'âme, le luxe était condamné comme facteur de péché. Les lois somptuaires du moyen âge consacrèrent cette façon de voir.

Cependant, malgré cette interdiction, la production des biens de luxe ne fut pas abandonnée. La monarchie, plus réaliste, les encouragea dans un but de politique économique. Elle y voyait un appât destiné à drainer dans le pays les métaux précieux qui faisaient alors défaut. Première ébauche de ce que sera le commerce international de la France et de l'Europe jusqu'à nos jours où sa physionomie traditionnelle est en train de s'effriter au grand dommage de la suprématie européenne.

L'influence de la Réforme ajoute ses effets à ceux de la politique monarchique et l'austère Calvin ne condamne pas le luxe dans lequel il voit un hommage rendu à Dieu.

Cependant ces controverses, semi-économiques, semi-morales, à propos du luxe, n'ont point encore disparu. De nos jours, les tenants de l'économie du bien-être, du welfarisme anglo-saxon, se posent en pourfendeurs du luxe qui selon eux aboutit à une diminution du bien-être collectif.

Mais il n'est pas de notre propos de prolonger cette discussion doctrinale mais bien plutôt d'essayer de définir économiquement ce qu'est un bien de luxe et quelle place occupent ces biens dans l'économie contemporaine.

Le luxe est économiquement difficile à définir. Faut-il le confondre avec ce superflu dont Voltaire disait qu'il était chose si nécessaire? Il ne le semble pas, car le superflu est une notion toute relative. Chacune des classes sociales a ce qu'elle considère comme son superflu et le superflu de l'une d'elles peut faire partie du minimum vital d'une autre. Le luxe n'aurait alors rien de spécifique : il serait à la fois tout et rien.

Faut-il dire que le luxe se démocratise? C'est exprimer la même idée sous une forme différente. L'élévation du revenu moyen et le nivellement des revenus autorise l'achat de biens de plus en plus nombreux par des individus représentant une fraction de plus en plus importante du corps social.

Faut-il dire pour autant que le luxe se banalise? Le luxe paraît une réalité aristocratique qui ne se dégrade pas, qui ne peut que vivre ou disparaître. Mais ce qui est exact, c'est que le développement économique a joué à l'encontre de l'extension des biens de luxe.

Cette évolution économique a modifié la structure de la société. Autrefois, une minorité fort riche s'opposait à une grosse majorité de gens peu fortunés. Et cette structure sociale se présente encore dans les pays orientaux où la société demeure quelque peu féodale. Une minorité fastueuse côtoie une foule misérable. C'est pour une civilisation économique de ce style qu'une classification bipartite des biens, du genre de celle que nous proposent MM. Allen et Bowley, serait sans doute pleinement valable. Mais aujourd'hui, le nivellement des fortunes, la fermeture de l'éventail des rémunérations, l'existence

d'une classe moyenne dont la disparition, quoiqu'on ait pu en dire, est loin d'être un fait acquis, aboutissent à une démocratisation de la société, peu favorable au développement du faste et du luxe.

Car le luxe est aristocratique par essence, il se place sous le signe de l'exclusif, sous le sentiment de l'élite. Le luxe est représenté par les biens que seule une minorité peut acquérir et dont elle se réserve l'usage. Elle y est d'autant plus attachée que ce luxe constitue le signe de sa distinction, de son niveau social. Le luxe aura donc d'autant plus de chances de se développer qu'un large fossé existera entre les classes sociales et que la transition entre biens de grande consommation et biens de luxe sera moins nettement marquée. Au contraire, le luxe constituant à lui-même son propre stimulant, s'entretenant en quelque sorte par sa propre contemplation et sa propre réalité, se trouve énérvé dans une société démocratique et bourgeoise par une série de transition, fort douce, et nuancée, qui nous amène lentement de l'état de pauvreté à celui de haut luxe.

L'apparition de nombreux biens de confort vient aussi apporter un coup fatal aux biens de luxe. La concurrence entre ces deux catégories de biens s'est soldée par la défaite de la seconde. Les biens de confort se sont tellement multipliés à notre époque et leur achat absorbe une telle fraction du revenu des consommateurs que ceux-ci n'ont plus les possibilités pécuniaires suffisantes pour s'adonner à des achats de luxe. L'équipement ménager par exemple absorbe à lui seul des sommes considérables qui sont ainsi distraites des biens de luxe.

Aussi certains biens ont-ils renoncé à leur titre de biens de luxe, pour venir grossir la liste des biens de confort. C'est en ce sens que l'on peut dire que le luxe se démocratise. Mais il semble préférable de dire que le bien change de catégorie, qu'il passe, sous l'effet de la concurrence que lui font des biens de confort, de la catégorie des biens de luxe à cette dernière catégorie.

C'est une entreprise automobile qui se décide, sous l'empire des nécessités, à troquer la fabrication des voitures de luxe en petite série contre celle des voitures populaires de grande série. C'est toute l'évolution de la haute couture parisienne qui transforme les caractères de sa production afin de pouvoir élargir ses débouchés et se trouve ainsi amenée à ne plus situer ses modèles parmi les biens de luxe (1).

Les biens de luxe auront une élasticité-revenu qui sera très forte, mais qui ne pourra apparaître que lorsqu'on prendra en considération les revenus qui se situent au sommet de la hiérarchie élasticité-revenu très élevée qui leur donne une certaine ressemblance avec les biens de confort, mais à la différence près que l'élasticité élevée de ces derniers se manifeste déjà chez les titulaires de revenus modestes.

Par contre, l'élasticité-prix des biens de luxe s'opposera à celle des biens de confort. L'élasticité de leur demande par rapport au prix sera faible puisque ces biens tirent de leur cherté la cause même de leur demande. Les biens de luxe sont le siège de l'effet de Veblen et c'est pour eux qu'une baisse de

(1) C. ANBERT, La Haute Couture doit-elle se démocratiser ? *Le Monde*, 14 juin 1950.

prix peut s'avérer dangereuse, si ces biens n'ont pas une valeur d'usage, une valeur intrinsèque, mais ne sont désirés que parce qu'ils sont le signe du luxe et de la richesse.

Le luxe constitue par essence une catégorie économique. Il a une nature qui lui est propre, authentique. Le luxe ne saurait se démocratiser ou se banaliser. Aristocrate par nature, il a du mal à déroger.

BIENS DE LUXE

	Élasticité- revenu	Élasticité- prix	Élasticité- conjoncture
Bijoux.....	1,15	— 0,74	2,76
Pianos.....	1,60	— 0,62	2,84
Avions de tourisme.....	3,32	— 0,08	1,83 (1)

(1) STONE, *op. cit.*, tableau 4.

CHAPITRE II

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET NIVEAU DE VIE

L'étude des budgets familiaux et celle des marchés font apparaître une dualité. L'élasticité est étroitement imbriquée à l'inélasticité; les dépenses élastiques se mêlent dans tout budget aux dépenses inélastiques, les marchés inélastiques deviennent, à mesure que le développement économique se poursuit, de plus en plus nombreux.

Le progrès économique se réalise de deux façons qui sont en étroite connexion l'une avec l'autre : les quantités consommées des biens déjà antérieurement utilisés augmente et par là même la saturation du besoin s'accroît, l'utilité marginale diminue. Ces biens sont alors l'objet d'une consommation qui a tout à la fois un caractère incompressible et un caractère inextensible.

Inextensible car besoin saturé, utilité marginale faible cela signifie inefficacité de la baisse des prix et de l'augmentation des revenus. D'autres biens sollicitent en effet la bourse des consommateurs dont l'utilité marginale vient égaler celle des produits traditionnels. Ces biens pénètrent dans les habitudes de consommation, en quantité limitée tout d'abord, puisqu'ils s'imputent sur la fraction marginale du revenu.

Incompressible devient aussi une consommation lorsqu'elle atteint ce stade où sa demande démontre une faible élasticité. L'usage répété d'un bien, son emploi à dose massive, crée pour l'individu des habitudes dont celui-ci aura du mal à se défaire. L'emploi occasionnel peut surexciter le désir, il ne crée pas une nécessité profonde qui est l'apanage d'un usage prolongé et massif.

C'est pourquoi inextensibilité et incompressibilité vont de pair. Ce qui ne veut pas dire que ces deux qualités imposent à l'élasticité une marche parfaitement symétrique et que celle-ci réponde de façon identique à un même mouvement de hausse ou de baisse du prix ou du revenu. Les réactions auront une ampleur variable selon le sens du mouvement, la demande n'est pas parfaitement réversible, mais une certaine similitude découle du fait qu'un bien dont la consommation augmente fait l'objet d'une demande qui devient inextensible en même temps qu'incompressible.

I. L'élasticité de la demande, signe de l'extensibilité du niveau de vie

La considération des diverses élasticités nous a permis de classer les biens en quatre catégories. La répartition des biens à l'intérieur des budgets familiaux dans les catégories précitées permet de déceler le niveau de vie du titulaire du revenu.

Un standard de vie élevé se caractérise notamment par le nombre de biens figurant dans le poste des dépenses. Une demande devenant inélastique est compensée par la demande d'un niveau bien à caractère élastique. Une certaine correspondance s'établit entre les deux masses, un certain équilibre est nécessaire entre elles et toute transformation d'une demande élastique en une demande inélastique s'accompagne d'un accroissement compensateur de la somme consacrée aux dépenses à caractère élastique. Le nombre de postes figurant au budget ne relève pas simplement d'un plus ou moins grand perfectionnement des techniques d'enquête, il traduit aussi une réalité économique. Aussi longtemps que des achats conservent un caractère occasionnel, un caractère résiduel par rapport au revenu, ils ne peuvent pas tomber sous le coup des investigations. Peut-être aucun achat des biens en question n'aurait-il été effectué durant la période où se situe l'observation.

Cette fraction marginale du revenu est celle où les options sont les plus variées et les plus difficiles à opérer. D'une période à une autre les changements d'affectation sont fréquents et les consommateurs ne pouvant acquérir la totalité des biens qu'ils désirent, se rabattent-ils selon leur faculté d'acquérir tantôt sur l'un, tantôt sur l'autre de ces biens. Le statisticien n'a alors d'autre recours que d'inclure cette dépense dans le fourre-tout, commode mais anonyme, des dépenses diverses. Anonymat regrettable d'ailleurs, car ce poste recèle en lui les consommations marginales et l'économiste a toujours beaucoup à gagner dans la connaissance de ce qui est à la limite. Là se situent les produits peu consommés aujourd'hui mais qui seront peut-être demain l'objet d'une très forte demande, là se situent les chances de l'expansion économique.

La technique statistique étant supposée identique, tout allongement des postes figurant au budget marque une élévation du niveau de vie, une augmentation du nombre des dépenses à caractère inélastique et un accroissement parallèle de celle à caractère élastique qui faisant désormais l'objet d'une consommation régulière se situent sous les feux de l'investigation statistique.

Comment interpréter l'existence de nombreux biens, sous la rubrique des biens inférieurs, des *poor man's goods*? Leur absence constitue-t-elle un signe de richesse ou de misère. Elle peut être l'un ou l'autre. Dans des budgets à quantum réduit, la liste des biens inférieurs est courte. Dans les pays où le niveau de vie est bas, la substitution entre biens inférieurs et biens supérieurs ne peut s'opérer pour la simple raison que le bien supérieur ou n'existe pas ou n'existe qu'en quantité trop réduite. Tout accroissement de revenu engendrera non pas une substitution qualitative, mais une augmentation quantitative du bien déjà acheté auparavant.

Loin de figurer parmi les biens inférieurs, ces biens figureront alors parmi les biens de grande consommation ou même parmi les biens de confort. Si l'enquête qui sert de base au calcul ne porte que sur les titulaires des revenus les plus élevés, un résultat identique risque d'être révélé par l'interprétation des documents. Mais ici, la substitution est totale et c'est pour cela que cette catégorie de biens inférieurs n'existera probablement pas. La demande de ces biens disparaît purement et simplement.

La liste des biens inférieurs aura donc quelque importance dans les pays suffisamment riches pour que joue la substitution qualitative et dans les pays où les revenus sont assez divers pour que ces biens puissent être consommés en quantités variables, selon la place occupée par les individus dans la hiérarchie des revenus. L'existence dans un budget de biens répondant aux caractères des biens inférieurs, paraît en définitive être un signe de richesse. La substitution qualitative peut jouer, le beurre remplace la margarine; la substitution entre catégories de biens s'opère également, l'automobile concurrence le beurre.

La liste des biens qui s'inscrivent sous la rubrique des biens de grande consommation est beaucoup moins significative du standard de vie d'un individu, d'une classe sociale, d'un pays déterminé. La liste de ces biens est par nature même assez réduite. Peu de produits présentent l'homogénéité, l'indépendance nécessaires pour leur permettre de pouvoir revendiquer ce qualificatif. Cependant le standard de vie se trouve révélé par l'existence ou par l'absence de ces biens dont l'élasticité-revenu oscille autour du zéro. Leur absence indique qu'aucun bien n'a atteint un point de satiété tel que toute augmentation de revenu soit sans effet sur les quantités demandées. Il faut remarquer aussi que l'élasticité-revenu des biens de grande consommation se situe aux alentours de 0, mais peut être positive ou négative. On peut présumer que lorsque les coefficients seront dans l'ensemble négatifs, ils seront l'indice d'un standard de vie plus élevé que lorsqu'ils s'avèrent positifs. S'agit-il des produits d'alimentation, la variété et l'abondance du régime alimentaire entraînent une légère réduction de la consommation de pain.

Le produit noble n'arrive pas à détrôner le bien de grande consommation à cause du caractère irremplaçable de ce dernier, mais grignote un peu de terrain. La tendance des biens de grande consommation à situer leur élasticité-revenu légèrement en deçà du zéro constitue un signe non équivoque d'un haut niveau de vie.

Mais l'élément qui permet le mieux de juger du standard de vie est constitué par l'étude des biens qui, pour une population donnée, tombent dans la catégorie que nous avons dénommée biens de confort. C'est un groupe toujours fort important et, pour en saisir la signification, il faut le comparer avec les autres groupes. Si les deux premières catégories ont déjà de l'ampleur, ce troisième groupe dénotera par ses propres dimensions le niveau de vie des populations étudiées.

Au contraire, si les catégories précédentes de biens ne sont que des « boîtes vides », pour reprendre une expression célèbre de la littérature économique, si tous les biens consommés se révèlent être des biens élastiques par rapport au revenu, si cette catégorie est en quelque sorte exclusive de toute autre, on peut en déduire que le niveau de vie de la population étudiée est faible. Ici encore l'importance de la liste des biens formant cette catégorie est en corrélation directe avec le niveau de vie. Mais on peut conjecturer que l'absence de biens, tombant dans les catégories de biens inférieurs et de biens de grande consommation, va de pair avec une demande réduite à quelques biens de grande nécessité.

Par contre, l'existence de biens de luxe dans une société donnée ne permet pas de juger de la richesse économique de cette société. Il y a toujours dans toute civilisation, une frange de revenus très élevés. Souvent même, le luxe le plus fastueux côtoie la misère la plus profonde et l'observation des pays où une minorité détient une forte partie de la richesse sociale et se complaît dans l'apparat que donne cette richesse doit amener à trouver beaucoup de biens qui répondent aux traits particuliers de cette catégorie : élasticité-revenu très forte, élasticité-prix relativement faible. Des études révèlent qu'il existe dans tous les pays une certaine proportion assez stable et assez invariable de biens de luxe. L'évolution économique, la mode, les goûts modifient la nature des biens qui forment cette catégorie. Il ne semble pas par contre que la part relative de ces biens subisse de grandes variations. Sans être une constante universelle, elle paraît une donnée stable quant à son importance et beaucoup plus l'apanage d'une société à minorité aristocratique et brillante que d'une démocratie libérale et bourgeoise où le bien de confort apparaît avoir beaucoup plus d'attrait et faire beaucoup d'adeptes.

C'est la répartition des biens entre les trois premières catégories qui permet de jauger le niveau de vie d'une population considérée. Une société où chacun des biens rentre dans la catégorie des biens de confort est une société à standard de vie peu élevé. Le confort exclusif, pourrait-on dire paradoxalement, est exclusif de beaucoup de confort. Plus les biens inférieurs seront nombreux, ainsi que les biens de grande consommation, et plus une société sera riche, plus ses habitants jouiront d'un bien-être considérable. Le niveau de vie se mesure au nombre de consommations dont la demande est inélastique, c'est-à-dire au nombre de celles pour lesquelles un état de saturation assez avancé a déjà été atteint. Tout accroissement de revenu permet alors d'augmenter le nombre de ces dépenses inélastiques et celui de nouveaux biens à demande élastique.

Si l'expansion économique se fait du côté des biens à demande élastique, elle est cependant conditionnée par le nombre de biens dont la demande est au contraire inélastique. C'est là une vieille observation qu'Adam Smith décrivait déjà en ces termes : « Cette abondance de subsistance, dont en conséquence de l'amélioration de la terre plusieurs personnes se trouvent avoir à disposer au-delà de leur propre consommation, est la grande cause qui donne lieu à la demande de métaux précieux, de pierres précieuses, aussi bien que de tout autre objet de commodité ou de rendement, pour la parure, le logement, l'ameublement ou le voyage. La nourriture de l'homme constitue non seulement le premier et principal article des richesses du monde, mais c'est l'abondance de cette nourriture qui donne à plusieurs autres genres de richesse la plus grande partie de sa valeur. » (1).

Cette observation d'Adam Smith exprime une vérité beaucoup plus réelle aujourd'hui qu'au temps de l'écrivain classique. L'évolution se poursuit en sorte que, dans les pays les plus évolués, la nourriture ne constitue plus le

(1) ADAM SMITH, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, p. 224.

principal poste de la dépense du budget familial dans les classes moyennes, les plus élevées. Elle le demeure cependant dans les budgets d'ouvriers où les dépenses alimentaires emportent 60 % de ce budget. La dépense de nourriture est d'ailleurs moins inélastique chez les ouvriers que pour l'ensemble de la société et c'est seulement un abaissement de cette inélasticité qui permettra de résoudre la question sociale dans la mesure tout au moins où elle est une question d'estomac.

Mais quel chemin parcouru et combien de produits ont vu l'élasticité de leur demande se réduire depuis l'époque où le seul achat du pain de méteil absorbait plus de 60 % de ces mêmes budgets ouvriers.

C'est le pain bon marché et à demande inélastique qui a ouvert des débouchés au poste de radio, c'est le beefsteak inélastique qui permettra le développement des appareils de télévision. L'inélasticité de la demande, facteur de sclérose pour les biens chez lesquels elle se manifeste, et par ailleurs la pondition même du progrès pour les autres biens dont la demande ne peut se développer que si les produits dont l'usage est impérieux, n'absorbent pas une trop grande partie des revenus.

II. L'élasticité de la demande, mesure de l'incompressibilité du niveau de vie

La vie économique, si elle est pour les peuples occidentaux un processus d'expansion, n'est pas constituée pour autant par un développement continu et harmonieux. Les accidents dus aux événements politiques viennent brutalement réduire les niveaux de vie, cependant que les crises économiques provoquent une réduction de ces mêmes revenus. Et même lorsque la tendance dominante est constituée par la hausse du niveau de vie, celle-ci ne se réalise pas avec la même ampleur pour toutes les catégories économiques et certaines ont le sentiment d'être frustrées dans la répartition des bénéfices dus au progrès technique.

Diminution réelle du pouvoir d'achat ou sentiment purement subjectif d'une perte de vitesse déterminent des réactions chez les individus qui permettent d'observer comment ceux-ci se comportent devant cette prise de conscience d'une baisse relative de leur niveau de vie.

Certaines habitudes de consommation sont tellement anciennes, certains besoins tellement impérieux, que les consommateurs sont peu portés à réduire leurs prétentions sur ces chapitres-là; d'autres présentent un caractère de superflu, de fantaisie, et le consommateur s'en déliera plus volontiers. L'étude de l'élasticité de la demande nous avertira de cet état de choses.

C'est sur cette réaction du consommateur, sur la difficulté qu'il éprouve à réduire son standard de vie en deçà d'un certain quantum, qu'a été construite la notion de minimum vital qui a remplacé celle de minimum physiologique présentée en d'autres temps par les économistes classiques. Le minimum physiologique s'identifie avec le nombre de calories nécessaires pour maintenir en activité un adulte et la somme monétaire représentée pour l'acquisition

des biens dans lesquels ces calories sont incluses est la traduction monétaire de ce minimum physiologique.

Le minimum physiologique, concept de la « dismal science » se réduit à une donnée objective, une donnée scientifique qui se situe en dehors du champ d'observation de l'économiste. Il appartient à la science médicale de nous renseigner sur un tel minimum.

Mais si la science économique reste quelque peu rigoureuse dans ses exigences, à cause des illusions qui s'envolent à son contact, elle n'a cependant pas confirmé toutes les appréhensions de la dismal science. Le minimum physiologique est devenu le minimum vital. La notion est désormais subjective, psychologique. Ce n'est plus un équilibre organique qui est en cause, mais un équilibre psychique qui en dépend.

L'individu se forge une image de ce que doit être un revenu normal, un standard de vie correct en fonction des possibilités techniques du milieu, de l'époque dans laquelle il vit. Cette image lui est fournie soit par le souvenir d'une belle époque qui se situe toujours derrière lui, mais aussi par ce que la presse, la radio, le cinéma lui présentent comme norme de vie. L'illusion technocratique est tenace ou plutôt le passage du technique à l'économique n'est pas aperçu. Le technique permet tout, mais sous l'option de l'alternative, l'économique est là qui impose un choix. Les envolées sur les possibilités productives de notre époque trouvent une caisse de résonance particulièrement sensible à l'époque contemporaine. Le hiatus entre la réalité du niveau de vie et l'image de ce que l'on croit être possible suffit parfois à détruire cet équilibre psychologique que le minimum vital avait pour tâche d'assurer.

Ainsi s'explique que ce minimum vital fasse l'objet d'estimation très élevée et dont la réalisation est incompatible avec les possibilités actuelles de l'économie. Ainsi que l'a écrit M. Sauvy : « On peut même aller plus loin : sans la crainte d'amputer profondément les profits ou de conduire à une inflation galopante, le Français non salarié serait tenté de fixer le minimum vital beaucoup plus haut que ne le fixe la commission des conventions collectives ou même les syndicats » (1).

Car cette notion de minimum vital n'est pas une notion purement théorique mise en avant par des économistes en mal d'analyse. Elle a acquis droit de cité dans le domaine législatif. Elle fait partie des notions économiques juridiquement sanctionnées et le problème de sa détermination se pose de façon concrète. Comment déterminer ce minimum vital ? Comment estimer la consommation incompressible ?

Il existe à la compressibilité du niveau de vie une limite rigide et en deçà de laquelle il ne saurait aller : le minimum physiologique autrefois défini par les classiques. Mais elle rencontre auparavant d'autres limites : l'équilibre psychique est aujourd'hui aussi important que l'équilibre organique et si les individus ressentent leur niveau de vie comme inférieur à ce qu'il devrait être, la révolte se lève en eux, leur équilibre se trouve ébranlé et l'équilibre social

(1) A. SAUVY, Sur le besoin et l'aptitude à consommer, *Revue Économique*, juillet 1951, p. 472 et suiv.

aussi. Plus porté à mettre en cause l'organisation même de la vie sociale et le régime économique que les réalités inéluctables de la vie économique, l'homme s'élève alors contre l'ordre existant et cherche à le renverser. Plus l'illusion technocratique est vivace et plus la révolte est prête à gronder. Cela constitue une limite politique du minimum vital. Les démocraties y sont particulièrement vulnérables où la propagande politique est souvent portée pour motif de surenchère à faire de la démagogie, lorsque ces pays sont aussi ceux où la crédulité en matière économique et monétaire est incomparablement élevée. Il y a un minimum que tout citoyen se croit autorisé à requérir de la société. Ce minimum non atteint, l'équilibre psychologique de l'individu se trouve ébranlé et ceci met en cause toute l'organisation de la société.

Ce n'est pas là une donnée rigide, mais une représentation psychique qui varie selon les circonstances. Chacun a pu constater que la psychologie économique du temps de guerre permet d'imposer certaines contraintes qui seront violemment refusées et combattues dans une économie de simple réarmement : de même, l'homme économique du milieu du xx^e siècle n'a pas pris conscience de la longueur du processus productif dans une économie moderne. Dès la fin de la guerre, il exige un retour aux conditions de vie qui étaient celles de la période antérieure. Pourtant les périodes de reconversion s'allongent après chaque nouvelle guerre. Ainsi s'explique que la hausse des prix provoquée par l'écart inflationniste ne se manifeste pleinement que quelques années après que cet écart ait pris naissance. La hausse inflationniste apparaît toujours plus intense dans l'après-guerre que dans la période de guerre elle-même.

Comment se réalise ce minimum incompressible, ce minimum vital ? L'élasticité de la demande nous permet de prendre conscience du phénomène. Dans les périodes où l'individu subit une amputation considérable de son revenu et où les circonstances lui apparaissent telles qu'il se sent impuissant à tenter la moindre réaction, comment va-t-il réagir ? Va-t-il abandonner certaines catégories de dépenses, ou se consacrer uniquement à l'achat des biens les plus élémentaires et les plus essentiels ?

Les enquêtes analysées par l'Institut de Science Économique Appliquée portant sur la période de guerre tant en France qu'en Angleterre, montrent qu'au-dessous d'un certain taux, on ne trouve à l'intérieur du budget que des postes à demande inélastique (1). Il n'y a pas disparition du poste des dépenses diverses par exemple mais à mesure que le revenu se réduit quantitativement toute compression devient de plus en plus difficile. Lorsque le revenu se réduit considérablement, l'élasticité des divers postes de dépense se rapproche comme en témoigne le tableau ci-dessous.

(1) Cahier de I.S.E.A. Série B. Annexes 4 et 5, Contribution à l'étude du comportement du Consommateur.

Y. MAINGUY, La consommation incompressible, *Économie appliquée*, janvier-mars 1948, p. 66 à 110.

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE PAR RAPPORT AU REVENU

	M. P. F.	Oxford
Dépense de nourriture.....	1,04	0,65
Dépenses diverses.....	1	1,82 (1)

Le phénomène est plus net en France qu'en Angleterre : lorsque le revenu diminue pour les individus titulaires de faibles revenus, les dépenses de nourriture baissent proportionnellement et représentent toujours une fraction identique du budget. A ce stade-là, il ne saurait plus être question de distinguer entre les nécessaires et les luxuries comme le remarque l'auteur de l'étude.

Tout budget participe aux divers postes de dépenses et le consommateur marque une répulsion sensible à sacrifier une catégorie donnée de consommation même celle que l'on serait tenté *a priori* de considérer comme superflue. L'homme du ^{xx}e siècle ne semble pas pouvoir se passer de toute dépense à caractère de nécessité stricte. C'est là une condition de son équilibre et peut-être le mot de Voltaire déjà cité, « le superflu, cette chose si « nécessaire », n'a-t-il jamais été aussi vrai qu'à notre époque. La tension psychologique à laquelle se trouve soumis l'individu dans le monde contemporain rend indispensable pour lui le recours à des dépenses nécessitées par ce besoin de diversion.

Mais, en dehors de ce cas extrême où chaque catégorie de dépense a acquis à l'intérieur du budget une place tellement irréductible que toute diminution de revenu se répercute proportionnellement sur les divers postes du budget, les dépenses à caractère élastique et celles à caractère inélastique se mêlent à l'intérieur même de ce budget.

Comment représenter alors le minimum vital ? Doit-on dresser une liste des produits de ce que l'on considère comme devant être normalement consommé ? Mais, dans ce domaine, sur quelle base opérer les choix et quel critère prendre en considération pour déterminer le caractère incompressible de telle ou telle consommation ? Il est certain qu'une quantité considérable de biens peuvent faire l'objet d'une consommation étendue. D'autre part, la fixation arbitraire des marchandises à prendre en considération dans le calcul du minimum vital peut se traduire par une atteinte à la liberté de consommation.

Mieux vaut s'en référer au comportement du consommateur et déduire à partir de celui-ci la liste des objets et des services à inclure dans le calcul de ce minimum vital. M. Milhau a proposé une définition du minimum vital basée sur l'élasticité de la demande en fonction du revenu (2). Le minimum vital dans une société donnée nous serait fourni par la somme des consom-

(1) Cahier de I.S.E.A. série B. Annexe 5, p. 36 et 37.

(2) J. MILHAU, *Le pouvoir d'achat des viticulteurs*, p. 67 et suiv.

mations à caractère inélastique. L'élasticité égale à l'unité formerait l'axe autour duquel pivoterait le caractère d'incompressibilité de la demande d'un bien. La coupure nous est fournie entre les biens dont les variations relatives des quantités demandées sont moins fortes que les variations correspondantes des revenus. Ceux-ci forment la consommation incompressible. Au contraire, ceux dont la demande est plus souple que le revenu forment l'ensemble des dépenses compressibles. Dans le calcul du minimum vital, il convient de faire entrer en ligne de compte tous les biens à élasticité d'un revenu inférieur à 1. Peu importe la norme scientifique ou sociologique, ici on se réfère aux seules réactions du consommateur.

Une telle définition de la consommation incompressible n'est pas exempte de difficulté. Le critère choisi qui paraît très net, dépenses inélastiques opposées aux dépenses élastiques, ne l'est en réalité qu'en apparence. L'opposition terminologique semble indiquer semblable opposition dans la réalité. Il n'en est rien, il n'y a pas rupture de continuité entre les dépenses élastiques et les autres, mais une suite continue de dépenses d'élasticité différente, les unes négatives, les autres s'étalant au-delà de l'unité. La dépense d'élasticité 0,99 a des caractères très voisins de celle dont l'élasticité se situe à 1,01. Mais il faut bien choisir un terme de référence et celui de l'élasticité de la dépense vaut sans aucun doute la fantaisie des « faiseurs de paniers ».

Pour opérer de façon concrète cette fixation du minimum vital à partir des élasticités constatées, il s'avère nécessaire d'opérer à la fois un groupage des biens et de calculer des coefficients d'élasticité par groupes sociaux.

Si on ne pratique pas ce groupage des biens, une marchandise qui représente à elle seule en raison de son importance dans le budget familial et de son caractère d'homogénéité qui la rend irremplaçable, va se trouver favorisée vis-à-vis de tel autre bien qui en lui-même révèle une demande élastique, alors que la catégorie à laquelle il appartient peut, elle, s'avérer inélastique. On serait peut-être amené à exclure, dans le calcul de la consommation incompressible, les oranges, les pommes, les pêches, c'est-à-dire les fruits pris un à un, alors que la demande de fruits considérés « in genere » peut se révéler inélastique et figurer en tant que telle dans les éléments du calcul.

Mais *quid* au cas où cette demande elle-même s'avérerait élastique ? Devrait-on pour cela exclure les fruits dans le calcul de la consommation incompressible ? Est-il possible de ne tenir aucun compte d'une marchandise aussi répandue ? La difficulté vient ici de ce que l'option du consommateur ne s'opère pas seulement sur des groupes de biens ou sur des biens en particulier, mais sur des quantités à acheter pour chacun des divers produits qui le sollicite. Il n'est pas certain que, si sous l'influence d'une cause quelconque la consommation de fruits était forcée de se réduire, cette consommation n'apparaîtrait pas avoir, à une période où elle a largement pénétré dans les mœurs, un caractère d'incompressibilité à partir d'un certain niveau. De même que la consommation de lait présente un caractère d'impérieuse nécessité pour certains malades, de même la consommation de fruits pourrait bien avoir un caractère identique dans un état où les habitudes de consommation sont largement fixées. Ici encore la précision des études de

statistiques fait défaut. Mais la réversibilité de la demande non seulement ne paraît pas se faire avec beaucoup de précision, mais encore paraît douteuse dans sa nature même. Du fait statistiquement constaté que la demande de fruits s'enfle de façon plus que proportionnelle lorsque le revenu augmente, peut-on déduire qu'une variation inverse entraînera une réaction inversée et en tout point semblable à la première? Les habitudes de consommation ont cristallisé la demande et la compressibilité est moindre ici qu'elle ne l'était lorsque dans son ascension la demande avait atteint le même point.

Enfin cette notion de minimum vital apparaît comme une notion sociologique. Ici, l'étude de l'élasticité de la demande peut nous être d'un grand secours. Le minimum vital d'un ouvrier ne comporte pas les mêmes éléments que celui de l'employé, et celui de ce dernier diffère profondément de ce que peut être le même minimum vital pour l'intellectuel. Ce n'est pas à dire que la notion de minimum vital au sens global et moyen du terme envisagé sous l'angle de la collectivité tout entière soit dépourvue d'intérêt. Elle permet au contraire d'utiles comparaisons dans le niveau de vie des divers peuples en dépit des différences de goût.

Mais, pour déterminer un minimum vital qui ait valeur de concept opérationnel, il est nécessaire de pousser plus avant dans le détail et d'étudier l'élasticité de la demande des divers groupes sociaux. Prendre comme base de référence l'élasticité moyenne qui se manifeste au sein d'une société, c'est manifestement surestimer ce minimum vital et ouvrir une voie de plus au processus inflationniste en déterminant un revenu minimum supérieur à celui que le potentiel économique d'un pays permet d'assurer. Au contraire, une étude détaillée menée par groupes économiques permettrait de dégager un minimum vital absolu, celui du groupe social où il apparaît comme étant le plus faible et toute une série de minima vitaux relatifs aux divers groupes que constituent les agriculteurs, les ouvriers, les employés. Il y aurait là la traduction d'une réalité sociologique et qui aurait une valeur pour la connaissance et pour l'action.

DEUXIÈME SECTION

ÉLASTICITÉ

DE LA DEMANDE ET POLITIQUE ÉCONOMIQUE

« La science se résout en formule d'acte » a écrit Paul Valéry. La discipline économique elle-même prétend dépasser le stade d'une esthétique intellectuelle pour entrer dans celui d'une recherche en vue de l'action. Je sais, donc je peux, telle est la devise dont s'inspire toute science économique, unissant dans une suite logique la connaissance et l'application de cette connaissance.

Il y a là une volonté de politique raisonnée sinon rationnelle, une ligne d'action basée sur l'observation et non sur le dogme. Toute idée de volontarisme naïf est absente. Il ne s'agit pas de construire une économie neuve d'après une vision idéologique et spéculative niant l'ordre existant. La connaissance de cet ordre et de ses imperfections constituent le premier stade de la démarche de toute politique économique. L'application de cette connaissance, les moyens d'action que l'on peut en tirer, réalisent la politique économique elle-même.

C'est une politique économique de ce type, politique faisant abstraction de toute idéologie, que l'étude des coefficients d'élasticité de la demande permet avec beaucoup de modestie et de prudence, d'élaborer et de promouvoir.

CHAPITRE PREMIER

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE ET POLITIQUE AGRICOLE

Le problème agricole se trouve constamment posé dans les économies actuelles et les économistes n'ont pas tardé à en apercevoir toute la spécificité. Que celle-ci tienne pour partie à des circonstances historiques ou qu'elle doive être tout entière mise sur le compte de la nature même de l'activité agricole, c'est là un problème qui dépasse le cadre de nos recherches.

Mais on doit constater qu'à l'origine du problème des prix agricoles, se situe une allure de l'élasticité qui originalise les produits agricoles par rapport aux produits industriels et autres.

Et lorsqu'on va tenter de résoudre ce même problème agricole, les moyens d'action mis en œuvre vont utiliser le caractère inélastique de la demande des produits qui relèvent du secteur agricole.

1. L'élasticité de la demande, élément responsable des problèmes agricoles

La demande de produits agricoles est une demande inélastique. Cette inélasticité va croissant à mesure que s'accroît le développement économique. L'élément compensateur au facteur demande est le facteur prix. Ainsi se trouve posé le problème agricole et dans le court terme et dans le long terme. Pour les revenus, cela représente un déclin séculaire et des variations accentuées dans la série des années successives.

1. LES FLUCTUATIONS DES REVENUS AGRICOLES DANS LA COURTE PÉRIODE

Il est des idées communes dont la ténacité est le plus sûr crédit. Ancrées dans l'esprit du public elles s'y maintiennent en dépit de leur manque évident de véracité. Ainsi de la stabilité agricole. La stabilité politique des populations rurales ne doit pas faire illusion et être transposée trop facilement dans le domaine économique. L'activité agricole est au contraire celle où l'instabilité et l'insécurité sont le plus prononcées. Risque technique dû aux conditions atmosphériques et biologiques, risque économique dû aux fluctuations des marchés sont l'apanage de l'activité agricole. Le premier fait sentir ses effets sur l'un des deux termes qui détermine le revenu des agriculteurs : la quantité récoltée. Le deuxième s'exprime au travers du deuxième terme, c'est-à-dire du prix. Le décalage entre le plan du micro-économique qui est celui de l'exploitation et celui du macro-économique qui correspond au marché

éclate ici. La mauvaise récolte est catastrophique pour l'individu, la bonne pour la collectivité des agriculteurs. Car la loi de King fait son œuvre.

Lorsque l'offre augmente sous l'influence de conditions climatiques favorables, cet excédent d'offre va se heurter sur une demande à caractère rigide. Une baisse considérable du prix va devenir nécessaire pour absorber un excédent qui en volume est cependant très réduit. L'intensité économique d'un phénomène ne se mesure pas à son intensité physique. Si au contraire la récolte vient à être réduite, le caractère difficilement compressible de la demande provoque une politique de surenchère de la part des divers acheteurs et une hausse de prix considérable.

Cela imprime au revenu agricole un mouvement oscillatoire d'autant plus accusé que l'offre est moins stable et la demande plus rigide. Alors que dans l'industrie, l'offre plus réglable et la demande plus élastique ne permettent pas à de grands déséquilibres de s'instaurer, en agriculture où l'offre est sous la dépendance des forces naturelles et où la demande se trouve étroitement limitée dans ses capacités d'extention, les revenus vont être très fluctuants et les bonnes années vont succéder aux mauvaises dans la plus incohérente des successions.

2. LE DÉCLIN SÉCULAIRE DES REVENUS AGRICOLES

L'agriculture formait, jusqu'à une époque récente, le secteur le plus important de l'activité économique. Aujourd'hui encore la population du globe est composée en majeure partie par des agriculteurs. Cependant, dans les pays économiquement évolués, le déclin de ce secteur n'a cessé de se manifester et de s'accroître depuis un siècle. La part de l'agriculture a diminué soit que l'on considère la fraction de la population active qui y consacre ses activités, soit que l'on tienne compte de la part qui revient aux agriculteurs dans le revenu national.

Une lente évolution a abouti à poser le problème agricole dans ses données actuelles. L'exploitation agricole s'est transformée dans son but même : elle ne cherche plus à assouvir les besoins de ses membres mais bien souvent elle travaille pour le marché; l'homme ne demande plus à la terre de le nourrir, mais de lui procurer un revenu monétaire. La vente n'est plus une opération exceptionnelle dont le montant recevait une affectation b'en définie, mais elle devient l'opération recherchée, celle dont dépend toute l'exploitation. Cette dernière devient tributaire du marché. A partir de ce moment-là l'évolution des marchés va poser les données du problème agricole.

Comment donc évoluent ces marchés? Du côté de l'offre on a assisté à un mouvement d'expansion imputable à l'augmentation des surfaces cultivées mais surtout à l'intensification de la culture et au progrès technique. On a souvent mis l'accent sur les obstacles et les limites rencontrés par l'innovation technique dans le secteur agricole. Ces obstacles, s'ils ne doivent pas être sous-estimés, ne sont cependant pas insurmontables. L'esprit routinier du paysan, sa suspicion dédaigneuse pour les nouveautés ont toujours fait figure d'exagération et appartiennent aujourd'hui à un monde tout à fait révolu,

La frénésie de la machine a gagné la campagne et un sentiment de promotion sociale pénètre l'ouvrier agricole à qui on confie un tracteur. La mécanisation constitue un facteur de liberté pour le monde rural et le recours à la machine s'allie par ailleurs fort bien avec l'état d'esprit productiviste du monde agricole. Cet état d'esprit productiviste constitue en lui-même un élément propre à augmenter l'offre et la production. L'agriculteur considère que son rôle à lui est de produire et il dédaigne quelque peu les intransigeances des lois économiques.

En face de cette extension de l'offre, quel va être le comportement de la demande? Celle-ci va s'accroître tout d'abord et le mouvement de ces deux quantités économiques va être quelque peu parallèle, le supplément de demande compensant l'augmentation de l'offre. Les consommateurs vont satisfaire plus pleinement leurs besoins alimentaires. L'augmentation des denrées agricoles consommées au cours du siècle dernier est un fait bien connu. La consommation de sucre par exemple a quadruplé en France entre 1870 et 1938.

Mais dans cette course en avant de l'offre et de la demande, l'une d'elles ne va-t-elle pas montrer des signes d'essoufflement avant l'autre? Malthus s'attendait à ce que ce fût l'offre. Les faits, du moins dans les pays occidentaux, n'ont pas confirmé ce pronostic : la demande agricole va trouver beaucoup plus d'obstacles à son expansion que l'offre.

Obstacle d'ordre physiologique et obstacle d'ordre économique concourent pour donner à la demande de produits agricoles une inélasticité marquée. C'est sur cette inélasticité que vient buter l'offre croissante. Le problème agricole se trouve alors posé : comment résoudre cette discordance entre une offre en extension et une demande rigide? Trois éléments sont susceptibles de ressentir cette pression : tout normalement l'offre devrait se réduire; ou bien, sous la même action d'un prix qui diminue, les agriculteurs s'en remettre à un niveau de vie plus bas; enfin, ces agriculteurs peuvent renoncer à leur activité traditionnelle et s'adonner à d'autres types de production.

La première solution n'est pas celle qui se réalise communément. Souvent dans le domaine agricole une surproduction permanente et continue se trouve masquée par les fluctuations de récolte qui permettent aux exploitations marginales de demeurer dans la course grâce aux revenus élevés que procurent les années de récoltes relativement faibles. La structure concurrentielle des marchés agricoles n'autorise pas une action concertée des agriculteurs et toute entente pour régulariser ces marchés est d'avance vouée à l'échec. Sur le plan de l'exploitation, une politique de quantité est seule logique, c'est là une conséquence du régime de concurrence et de l'effet de revenu provoqué par la baisse des prix. On essaie donc de compenser cette baisse par une augmentation des quantités produites, et c'est là une course à l'abîme en raison même de l'inélasticité de la demande. Remarquons par ailleurs qu'une telle politique n'aurait la faveur ni des pouvoirs publics ni des industriels qui tiennent à ce que les dépenses d'alimentation n'absorbent pas une fraction trop considérable des revenus ouvriers.

L'offre agricole se révélant inélastique par rapport à la baisse du prix, et ne se contractant pas devant une demande qui accuse de plus en plus de rigidité, c'est le prix qui doit subir cette pression et la répercuter sur les revenus.

Les revenus agricoles sont donc le siège d'une baisse lente et continue, ils esquissent un mouvement de décroissance de longue durée. Une option s'offre alors pour les agriculteurs : ou vivre avec un revenu diminuant sans cesse par rapport au revenu moyen, ou abandonner le secteur agricole.

Les deux solutions se mêlent étroitement et les statistiques des divers pays révèlent que les revenus agricoles sont dans l'ensemble inférieurs au revenu moyen. La population agricole ne participe pas au revenu national en raison de son importance. L'agriculture plus qu'une profession est un mode de vie. Il est déjà bien difficile pour un individu de changer de métier, et le problème de la mobilité de la main-d'œuvre a toujours été délicat. Il est *a fortiori* moins simple encore pour un agriculteur de changer son style de vie. La liberté, l'indépendance, l'amour du sol, autant d'éléments psychologiques qui retiennent l'homme à la terre et provoquent ce surpeuplement agricole si courant quoique si méconnu. L'abaissement du standard de vie des populations rurales en est la conséquence. Les agriculteurs toujours aussi nombreux ne peuvent percevoir qu'un revenu réduit. Mais bien souvent ils préfèrent cet état de moins-value économique au départ vers la ville.

Cependant l'exode rural constitue lui aussi un exutoire. Ce phénomène auquel on s'est plu à déceler les causes les plus diverses et les plus fantaisistes n'est dû en définitive qu'à un facteur économique : l'inélasticité d'une demande qui se refuse à absorber les augmentations de production dues au progrès technique. La machine est un concurrent sérieux pour l'agriculteur. Dans cette seconde course que tente l'agriculteur entre réduction du coût au niveau d'un prix qui s'amenuise, la part de folie est aussi forte que dans la première. L'inélasticité de la demande a pour conséquence que la diminution du second terme ira plus vite que celle du premier. Le cultivateur sera d'autant plus expulsé par le progrès technique qu'il fera davantage appel à lui. A la célèbre question de savoir si l'homme s'en va à la ville attiré par elle ou chassé par la terre, l'étude économique et l'élasticité de la demande permettent de se prononcer pour le second terme de l'alternative. C'est parce que le toit de sa ferme menace de s'écrouler que l'agriculteur s'en va et non parce que poussé par le désir d'habiter un insalubre logis urbain. On s'est étonné de l'ampleur de l'exode rural. C'est plutôt la lenteur du phénomène qui est un sujet d'étonnement.

Fluctuations de courte durée, déclin dans le long terme ont ému ceux qui assument la charge d'être les meneurs de jeu de la vie économique. Ils ont mis en œuvre des politiques économiques destinées à atténuer les effets ou à freiner le rythme de la décroissance des revenus agricoles. Et ces politiques sont souvent déterminées dans leur fondement ou dans leurs résultats par l'élasticité de la demande des denrées agricoles.

II. *L'élasticité de la demande, fondement des politiques agricoles*

Les politiques agricoles instaurées dans les divers pays n'ont pas le plus souvent porté sur le prix lui-même, mais sur les composantes de ce prix, l'offre et la demande. Toutes ces politiques ne sont pas directement intéressées par l'élasticité de la demande. Mais le plus grand nombre d'entre elles sont dépendantes de ce facteur, soit au point de vue de leurs résultats, soit en ce qui concerne leur fondement. Ce sont ces politiques dont il convient d'examiner le mécanisme en fonction des éléments sur lesquels elles entendent reposer et des fins qu'elles entendent promouvoir.

1. LES POLITIQUES AGRICOLES PAR ACTION SUR L'OFFRE

Toutes les politiques de ce genre essaient de provoquer la contraction d'une offre qui n'opère pas spontanément ce mouvement. Elle relève du malthusianisme économique si décrié, peut-être trop puisqu'il s'agit en fin de compte d'éviter un gaspillage de forces productives : l'utilisation de main-d'œuvre, de machines, de matières premières dont la valeur est supérieure à celle des biens qui en résulteront. Il s'agit de réduire l'offre à un niveau tel que la production se révèle rentable. La réduction des quantités vendues est plus que contre-balancée par l'augmentation du prix unitaire et les revenus agricoles se relèvent. On joue sur l'effet King et cette politique n'est autre qu'une politique de monopole.

Mais cette pratique monopolistique a ceci de particulier dans le domaine agricole qu'elle n'est pas exercée par les producteurs eux-mêmes, ceux-ci étant beaucoup trop nombreux pour pouvoir établir un plan d'action. Cette politique impossible au stade corporatif sera mise en œuvre sur le plan du marché par l'état. Sur ce plan des quantités globales nous sommes toujours en présence de masse unique, ce qui rend possible une telle politique. Certes les conséquences sociales et le climat psychologique dans lequel opère une telle action peuvent être très différents de ce qu'est la même politique lorsqu'elle est pratiquée par des entreprises privées, mais le principe même de la politique est dans les deux cas identiques.

Mais une telle politique ne présente d'intérêt et d'efficacité que si la demande des biens qui en sont l'objet est une demande inélastique. Dans le cas contraire, l'intérêt du producteur et celui du consommateur coïncide, tous deux jouent dans le même sens, celui du développement du marché. Lorsque la demande est inélastique, l'État, voulant remédier à une surproduction, ordonnera la diminution des surfaces cultivées ou fixera pour les producteurs un contingent individuel que ceux-ci ne pourront dépasser dans la commercialisation de leurs produits.

Si une telle politique se heurte à des difficultés dans sa mise en œuvre, du fait qu'elle requiert l'intervention de l'État, elle présente aussi beaucoup d'incertitudes dans ses résultats. Certaines de ces incertitudes sont dues à des facteurs autres que l'élasticité de la demande. C'est ainsi que l'intensifi-

cation de la culture peut annihiler la réduction des surfaces cultivées en provoquant une augmentation compensatrice des rendements, comme cela s'est produit pour le coton aux États-Unis. Et dans certains cas, c'est le jeu même de l'élasticité de la demande qui rend incertains les résultats d'une politique d'action sur l'offre.

La terre que trop souvent une littérature facile a considérée comme une donnée de la providence, ce qui lui octroie une sorte de sainteté et d'éternité, cette terre, pour l'économiste, constitue un capital.

Ce capital très particulier, puisqu'il est un capital biologique formé d'êtres vivants, un capital fixe tout au moins à l'échelle humaine, est aussi un capital polyvalent puisque la terre est susceptible de donner lieu à de nombreuses cultures quelles que soient les aptitudes particulières de telle ou telle terre. Aussi bien la réduction des surfaces cultivées, le contingentement de la production ne signifient nullement que les terres mises en culture vont diminuer en étendue, car le phénomène de substitution va se manifester ici aussi.

Comment ce mécanisme de substitution va-t-il affecter les revenus agricoles? La réduction des surfaces cultivées pour le produit faisant l'objet de la politique de restriction doit amener, si nous supposons qu'il n'existe aucun élément compensateur, une réduction des récoltes et de l'offre, ce qui, en vertu de l'effet King et de l'inélasticité de la demande, augmente la valeur globale de cette première récolte. Mais les terres ainsi abandonnées par l'ancienne culture ne demeurent pas en friche. On y cultive d'autres produits, ceux pour lesquels il n'existe aucune réglementation restrictive. L'offre de ces denrées sur le marché va donc augmenter.

Si sur ce second marché la demande est élastique, la valeur de cette récolte ira elle-même en augmentant et la politique suivie aura donc atteint son but. La substitution d'une production à demande élastique à une production à demande inélastique aboutit par le jeu des élasticités à élever le revenu issu de chacune de ces deux récoltes.

Mais que va-t-il se passer si les agriculteurs cultivent sur les terres légalement et obligatoirement libérées un produit dont la demande se révèle elle aussi inélastique? Conduite irrationnelle, dira-t-on. Peut-être, mais l'agriculteur n'est pas toujours en mesure de juger et il se peut fort bien qu'il prenne surtout en considération les possibilités techniques de ses terres plutôt que les conditions économiques du marché. Dans ce cas la valeur de la récolte du produit ainsi nouvellement développé va se trouver amoindrie. Les agriculteurs gagneront sur le premier tableau, mais sont en passe de perdre sur le second. Ceci compensera-t-il cela? Tout dépend des variations de l'offre survenues chez les deux biens considérés et de l'inélasticité respective de la demande des produits en question. Si l'inélasticité de la demande du produit substitut est plus élevée que celle du produit initial, il peut en résulter une réduction de la valeur globale des deux récoltes.

Dans cette dernière hypothèse la politique mise en œuvre n'atteint pas son objectif, les revenus agricoles diminuent, ces revenus qu'il s'agissait au contraire d'accroître.

Cette politique agricole visant au maintien des revenus par une action

sur l'offre n'atteint pleinement son but que si la demande du produit qui en est l'objet est moins élastique que celle des denrées et des cultures qui prennent sa place sur les terres laissées vacantes. Sinon, une telle politique aggrave le mal qu'elle prétend guérir.

2. LES POLITIQUES AGRICOLES PAR ACTION SUR LA DEMANDE

Si les politiques agricoles qui tendent à une réduction de l'offre ont eu beaucoup de succès durant l'entre-deux guerres, la politique inverse, celle qui essaie d'étendre la demande, a fait beaucoup moins d'adeptes.

Les possibilités d'une telle politique apparaissent en effet comme extrêmement limitées. La demande des denrées agricoles nécessitant un soutien est inélastique à la fois par rapport au prix et par rapport au revenu. L'influence cyclique n'a que fort peu d'action sur elle, si bien que le problème est permanent et dépasse le cadre d'une conjoncture déterminée.

L'extension de la demande paraît donc difficilement réalisable, semble même un contre-sens pour des denrées dont le propre de la demande est justement d'être inélastique.

Cependant les vues d'ensemble pour aussi justes qu'elles soient ne dispensent pas d'une étude plus détaillée. Si la demande dans son ensemble, en tant que réalité moyenne, apparaît inélastique, il n'en demeure pas moins que c'est là une pure entité arithmétique, faite de la sommation de données particulières qui peuvent être très différentes les unes des autres. Tel est notamment le cas de l'élasticité de la demande par rapport au revenu.

Les diverses denrées agricoles se révèlent inélastiques dans une étude d'ensemble portant sur la totalité des groupes sociaux; mais une étude plus approfondie n'est pas sans nous apprendre que pour certaines catégories économiques, cette inélasticité est moindre ou même se mue en une élasticité pure et simple. Tel produit est très inélastique chez les individus possédant un revenu élevé qui présentera une certaine élasticité chez les individus ne disposant que d'un revenu plus modeste. Ces derniers sont disposés à acheter des quantités plus considérables des produits considérés pourvu qu'on leur accorde un supplément de pouvoir d'achat.

Cependant il est à craindre que ce pouvoir d'achat supplémentaire ne soit sollicité par les biens concurrents dont l'élasticité-revenu est plus élevée que celle dont sont doués les biens dont on veut développer la consommation. Il faut donc donner à ce pouvoir d'achat une affectation spécifique, sinon il va être drainé par la demande de biens à élasticité très élevée.

Tel est le problème qui se posait à l'économie américaine lorsque celle-ci a voulu résoudre le problème des excédents agricoles, non pas en les détruisant mais en les faisant consommer par ceux qui étaient susceptibles de les désirer. Il a été résolu par la mise en place du Food Stamp Plan, dont tout le mécanisme repose sur les élasticités de la demande (1).

(1) The Economic Analysis of the Food Stamp Plan. Bureau of Agricultural Economics (U. S. D. A.) [U. S. A. Government Printing Office, Washington].

Les consommateurs peu fortunés étaient autorisés à acheter des timbres de couleur bleue et qui représentaient la valeur de leurs achats habituels de denrées alimentaires. Ils pouvaient ensuite percevoir à titre gratuit ou acheter à un taux avantageux des timbres de couleur orange leur permettant d'acquérir des denrées agricoles, figurant sur une liste, la liste des surplus agricoles. Ainsi on était assuré que le pouvoir d'achat distribué ne s'évaderait pas. La distribution des timbres orange était conditionnée par l'achat de timbres bleus représentant la consommation normale. Il ne peut donc y avoir substitution d'un produit à un autre, la dépense alimentaire est bien forcée de croître et l'affectation du surplus de revenu est nettement déterminée.

Mais quelles vont être les répercussions de ce programme sur les revenus agricoles? Son mécanisme repose de façon très ingénieuse sur le jeu des diverses élasticités de la demande. Les classes peu fortunées, celles qui sont autorisées à participer au plan, ont une demande qui se caractérise par une certaine élasticité, élasticité dont l'effet se trouve renforcé par l'étroite affectation du surcroît de revenu qu'on leur attribue. Elles vont donc augmenter leurs achats et dépenser davantage pour l'acquisition des biens figurant sur la liste des surplus. Elles vont ainsi réduire la quantité de ces biens qui restent disponibles pour ceux qui ne participent pas au plan. Ceux-ci qui représentent par hypothèse les classes aisées et les classes riches ont une demande de caractère strictement inélastique puisqu'elle imprime ce caractère à la demande collective. Ils ont à se partager sur le marché une quantité de marchandises désormais réduite par le prélèvement plus important qu'opèrent désormais les classes modestes. Une concurrence et une surenchère s'ensuivent qui engendrent l'augmentation du prix.

Cette augmentation du prix n'entraîne pas une diminution des quantités acquises par ces derniers groupes sociaux puisque leur demande est typiquement inélastique. Eux aussi vont donc être amenés à dépenser davantage pour l'acquisition des marchandises ainsi inscrites au Food Stamp Plan.

Les participants et les non-participants au plan vont donc accroître leurs dépenses. La valeur des ventes des denrées inscrites au plan va également augmenter.

L'ingéniosité du système provient de ce qu'il utilise concurremment l'élasticité relative de la demande de certaines classes sociales et l'inélasticité prononcée de la demande du même produit chez d'autres groupes sociaux.

Mais comment cette augmentation des dépenses engendrée par le Food Stamp Plan pour l'acquisition des produits figurant sur la liste des surplus va-t-elle se récupérer sur les revenus agricoles?

Nous trouvons ici trois parties prenantes : les participants au plan, les commerçants et les agriculteurs. Pour déterminer la part qui revient à chacun d'entre eux, l'élasticité de la demande a encore un rôle prépondérant à jouer.

Si la demande des non-participants est fortement inélastique, leur consommation ne se comprime pas du tout et le prix s'élève fortement. Il dépense de fortes sommes pour l'achat de ces biens. Les participants ont eux une

somme fixe à dépenser et le niveau de leur consommation dépend du prix. Plus celui-ci sera élevé, et plus leurs achats seront quantitativement faibles. Il est donc de l'intérêt des agriculteurs que l'élasticité de la demande des non-participants au plan soit très élevée; il est au contraire de l'intérêt des participants qu'elle ne le soit pas trop.

Le bénéfice de l'opération se partage encore entre le commerçant et l'agriculteur. Ici les pratiques commerciales jouent un rôle déterminant. Si les marges bénéficiaires demeurent constantes, l'agriculteur retire le plus grand profit de l'opération, le commerçant tirant seulement avantage d'une augmentation de ses ventes. Mais si le commerçant inclut dans le prix de nouvelles marges commerciales, alors il prélève pour son propre compte une partie des sommes destinées à alimenter les revenus agricoles.

Enfin, même si toutes les sommes ainsi déversées atteignent l'agriculture, il n'est pas certain qu'elles aident à restaurer les secteurs qu'elles se proposaient d'aider. Il se peut que ce soit d'autres produits que ceux figurant sur la liste des surplus qui bénéficient en définitive de l'opération. Ici encore, l'élasticité et le jeu de la substitution sont en cause. C'est un fait que nous avons déjà mis nettement en évidence : une catégorie de biens, un groupe de biens peut avoir une demande inélastique alors que la demande des divers biens qui le compose peut au contraire se révéler élastique. En descendant du groupe vers l'unité, on trouve en général des demandes de moins en moins inélastiques.

Cette discordance va avoir une influence sur l'efficacité de la politique mise en œuvre par le Food Stamp Plan. Supposons que l'un seulement des biens composant un groupe homogène, les fruits par exemple, figure sur la liste des surplus. L'augmentation du revenu des producteurs d'oranges que l'on entend promouvoir aura-t-elle lieu ? Tout dépend du rapport entre l'élasticité des oranges et celle des autres fruits. Si l'orange fait l'objet d'une demande plus inélastique que celle des fruits concurrents, sans aucun doute, le résultat sera atteint. Mais si l'inverse se produit, les participants au plan utiliseront leurs timbres bleus, ceux représentant leur consommation habituelle à l'achat d'autres fruits que les oranges, et surtout les non-participants au plan opéreront cette substitution. L'objectif ne sera pas alors atteint. Les sommes injectées sur le marché n'auront pas bénéficié aux producteurs d'oranges ainsi qu'on se le proposait, mais aux producteurs de bananes ou de pêches. C'est, en définitive, un produit ne figurant pas sur le plan qui dérive à lui le bénéfice que l'opération destinait à d'autres.

CHAPITRE II

ÉLASTICITÉ DE LA DEMANDE
ET POLITIQUE DE CONJONCTURE

L'étude des diverses élasticités de la demande ne nous offre pas seulement des indications intéressantes pour la conduite de la politique agricole. C'est tout le problème de la politique économique, considéré comme devant entraîner un équilibre entre l'offre globale et la demande globale, qui peut tirer certains enseignements des études sur l'élasticité.

La masse des biens disponibles et le montant des revenus monétaires distribués qui sert à les acquérir ne s'ajustent pas de façon toujours parfaite. Tantôt l'une, tantôt l'autre de ces deux quantités peut dépasser sa partenaire. Certes, des tendances à l'équilibre se manifestent à travers le mouvement des prix. Mais ce sont là des phénomènes moins anodins qu'on pourrait être tenté de le croire et ce rééquilibre entraîne toute une série de distorsions et de disparités dans tous les départements de la vie économique.

A une progression par à-coups, à un développement haché où les périodes de dépression et d'essors se succèdent, on préfère substituer une croissance plus harmonieuse de la vie économique, capable de ménager les transitions entre un état d'équilibre inférieur et un état d'équilibre supérieur.

Les écarts déflationnistes et inflationnistes, les périodes de pénurie appellent la mise en œuvre d'une économie appliquée qui peut puiser d'utiles inspirations dans la prise en considération des diverses élasticités de la demande.

I. *Élasticité de la demande et résorption de l'écart déflationniste*

Lorsque la masse des biens utilisables excède le montant des revenus dépensés, les deux termes devant, de toute évidence, s'adapter l'un à l'autre, une baisse des prix est inévitable. Cette baisse semble porter en elle-même son propre remède puisque, à un prix en baisse devrait correspondre une augmentation des quantités achetées. Par conséquent, chômage et sous-emploi devraient n'être que temporaires, le gonflement de la demande, provoqué par une baisse des prix, devant amener une reprise de l'économie.

Mais ici l'élasticité intervient. L'effet sera-t-il plus fort que la cause ou inversement? L'augmentation des quantités demandées palliera-t-elle et au-delà la baisse des différents prix? On est tenté de répondre ici encore par la distinction classique. Si la demande est élastique, la reprise se fera rapidement et un phénomène d'auto-destruction de la crise économique

apparaîtra. Inversement, dans l'hypothèse d'une demande inélastique, la dépression ne peut que s'accroître, la baisse des prix n'étant pas compensée par l'augmentation des quantités demandées.

Certes, toujours dans un milieu économique donné, les deux types d'élasticité se sont étroitement mêlés. Mais nous avons vu que le nombre des demandes inélastiques va croissant à mesure que se poursuit l'expansion économique. La rigidité de l'économie au xx^e siècle apparaît ici aussi. Si le système économique était au siècle précédent doué d'une faculté de réponse, au xx^e siècle il l'est beaucoup moins.

Cette absence de réponse de la demande, en face de la baisse du prix, s'explique par le fait que lorsque la période de déflation se poursuit, certains revenus s'amointrissent comme en témoigne la diminution du revenu national lui-même. Or, l'élasticité-revenu a un rôle à tenir aux côtés de l'élasticité-prix. Si nous supposons que les deux forces ont une intensité égale, elles vont se neutraliser.

Si nous réduisons les biens à deux grandes catégories, les biens de première nécessité et les autres, la situation va être telle que les premiers faisant l'objet d'une demande inélastique à tous les points de vues ne peuvent espérer voir la baisse de leurs prix leur procurer de nouveaux débouchés. Quant aux seconds, surtout sensibles aux fluctuations du revenu, ils réagissent eux aussi d'une façon inverse à celle que postulerait la reprise économique, et ceci à cause de la diminution dudit revenu. On pourrait penser que cette diminution des revenus s'équilibrerait avec celle des biens disponibles. Mais c'est ici une autre élasticité qui devient prépondérante.

L'élasticité des diverses demandes par rapport au niveau général des prix, l'élasticité-conjoncture est très élevée, et on peut dire sans être taxé de tautologie, que le meilleur remède à la crise, c'est la reprise économique elle-même.

Le comportement économique est devenu un comportement de masse. Tout homme pense la vie économique ou se laisse porter par elle, mais réagit devant les fluctuations de celle-ci. L'effet de spéculation apparaît ici encore : la baisse engendre la baisse comme la hausse stimule la hausse. Le sujet économique du xx^e siècle se conduit comme un joueur, lors même qu'il est prisonnier des réactions de la collectivité à laquelle il appartient et des mouvements de surface de l'économie. Plutôt que d'affirmer que le système économique est privé de ses facultés de réponse, peut-être vaudrait-il mieux dire que l'homme, en tant qu'agent économique, est hypersensibilisé aux variations des prix et amplifie tout mouvement à l'état naissant. Comme le fait fort justement remarquer M. J. Marchal : « En économie, les croyances et les opinions sont un élément massif du réel » (1). Ainsi, on se rend compte combien le traitement du mal par le mal en matière de déflation peut être sans effet. Surimposer une politique de déflation à une conjoncture elle-même déflationniste ne peut qu'aggraver la situation, en alimentant et justifiant l'effet de spéculation.

(1) J. MARCHAL, La Crise de la Science Économique, *Banque* 1951,

L'essentiel paraît être de renverser la tendance puisque l'effet de spéculation est extrêmement mobile et que l'élasticité de la demande par rapport à la conjoncture paraît être extrêmement élevée. La politique de pouvoir d'achat paraît plus à même de mettre fin à la dépression économique, car dans l'ensemble, pour un même bien, l'élasticité-revenu paraît être légèrement supérieure à l'élasticité-prix. D'autant plus que l'élasticité-revenu ne constitue pas une donnée homogène, qu'elle est élevée pour certaines classes sociales dont on peut songer à utiliser la forte propension à consommer pour amorcer la reprise économique.

II. *L'élasticité de la demande et la lutte contre l'écart inflationniste*

Mais la politique de pouvoir d'achat est un outil délicat à manier. Si la nature même de la thérapeutique à employer ne peut être mise en doute, la dose à administrer est plus délicate à déterminer et souvent cette politique dépassera le but qu'elle se proposait.

D'une phase de déflation on passera à une phase d'inflation avec d'autant plus de rapidité que l'effet de spéculation se prononçant désormais dans le sens inverse, joue le rôle d'amplificateur et de multiplicateur. Politique dangereuse aussi, car elle habitue l'état à créer du pouvoir d'achat et cette solution de facilité aura beaucoup d'attraits pour un gouvernement aux prises avec un peuple qui se refuse aux solutions directes. Aussi, souvent la situation va-t-elle se trouver inversée. La masse des revenus distribués est supérieure à celle des biens et services qu'elle sollicite.

La même question se pose dans une économie de réarmement, il s'agit de savoir dans quelle mesure on peut réduire la consommation des individus. C'est la détermination de la marge de compressibilité de la consommation que M. Diéterlen estime pour la France de 1951 à 10 % en moyenne (1). Mais à cette estimation des objectifs possibles, il convient de joindre le choix des moyens. Comment amener des individus à réduire réellement leur standard de vie.

Une option s'offre à toute politique anti-inflationniste : faut-il réduire les cas inflationnistes en opérant une ponction sur les revenus ou bien laisser la hausse des prix combler cet écart ? En d'autres termes, lorsqu'on cherche à lutter contre l'inflation, quelle politique est la plus efficace, celle de la hausse des prix ou celle de la réduction des revenus ? Lorsqu'il s'agit de réduire une consommation excessive, sera-t-il plus efficace d'accroître la fiscalité par le truchement de l'impôt direct ou bien vaut-il mieux laisser les prix s'élever et même provoquer cette augmentation par une aggravation des impôts indirects, ceux que l'on dénomme parfois les impôts de consommation ?

(1) P. DIÉTERLEN, L'Élasticité de la Consommation Française, *Revue d'Économie Politique*, 1951, p. 593 à 615.

Cf. E. Gilboy, Changes in consumption expenditure and the defense program, *Review of Economic Statistics*, nov. 1941, p. 155 et suiv.

Ici encore, la politique par le revenu paraît plus efficiente que la politique par le prix. La hausse du prix est à la fois trop peu ressentie et trop accusée. Trop peu en ce sens qu'elle n'est pas un fait brutal et monolithique. Elle est un phénomène rampant apparaissant ici, puis là, s'amenuisant puis s'accélégrant. Elle constitue une réalité trop mouvante pour être saisie de façon directe et chiffrée par le consommateur. Elle ne lui permet pas de reconsidérer ses dépenses dans leur ensemble.

Mais il se crée aussi une psychose de hausse, les individus s'habituent à une montée ininterrompue des prix, si bien que celle-ci n'a plus les effets d'une hausse classique des prix. Loin d'entraîner une réaction des acheteurs dans le sens de la diminution de la demande, elle entraîne au contraire une anticipation des achats destinés à couvrir ceux qui l'effectuent contre des hausses ultérieures que le consommateur croit inévitables.

Le processus inflationniste se nourrit lui-même car cette hausse des prix va engendrer l'augmentation de certains revenus. Les individus sont particulièrement sensibles aux variations de leurs revenus, même de leurs revenus nominaux.

C'est pourquoi une politique de réduction des revenus par voie fiscale ou autre serait bien plus efficace. L'élasticité par rapport au revenu semble légèrement supérieure à l'élasticité-prix et surtout la réduction du revenu ne donnera pas lieu à l'effet de spéculation auquel conduit la hausse du prix. Bien au contraire, l'ajustement du revenu est vivement ressenti comme un appauvrissement et entraîne une reconsidération des dépenses de son titulaire.

Mais cette même sensibilité des individus à l'égard de leur revenu explique la difficulté de mise en œuvre de cette politique. Si tout le monde condamne l'inflation du bout des lèvres ou à l'aide d'expressions tonitruantes, en réalité chacun conserve le secret espoir que l'augmentation de revenu qu'il retirera de la conjoncture inflationniste compensera, et au-delà, la hausse des prix dont il aura à subir les effets. Là encore, la sensibilité à l'égard du revenu est très accusée. Et c'est pourquoi il est plus facile pour le meneur de jeu de la vie économique d'opérer par la voie inflationniste que par celle du prélèvement fiscal. Cette brutale amputation du revenu est trop vivement ressentie et soulève les réactions violentes de ceux qu'elle atteint.

III. L'élasticité de la demande et la politique économique des temps de pénurie

Une économie de pénurie est caractérisée par le fait que la rareté des biens y est telle que, si on laisse jouer le mécanisme du prix, une partie de la population se trouverait condamnée à disparaître, car elle ne pourrait plus acquérir ce qui constitue le minimum physiologique.

Deux éléments se combinent donc pour donner réalité à cet état de pénurie : la quantité des biens disponibles et la répartition des revenus. Ce sont ces deux données dont il convient de tenir compte lorsqu'on veut définir un état

de pénurie. La seule considération des quantités de biens disponibles ne saurait suffire.

Dans une économie où les revenus se trouveraient scindés en deux masses distinctes, l'une très forte représentant la grande majorité des revenus, alors que l'autre ne ferait état que d'une très faible minorité de revenus modestes, une réduction, même peu sensible des biens disponibles, peut entraîner l'état de pénurie tel que nous l'avons défini. Au contraire, dans une société où les revenus seraient à peu près également répartis entre tous les sujets économiques, cet état de pénurie ne serait guère concevable.

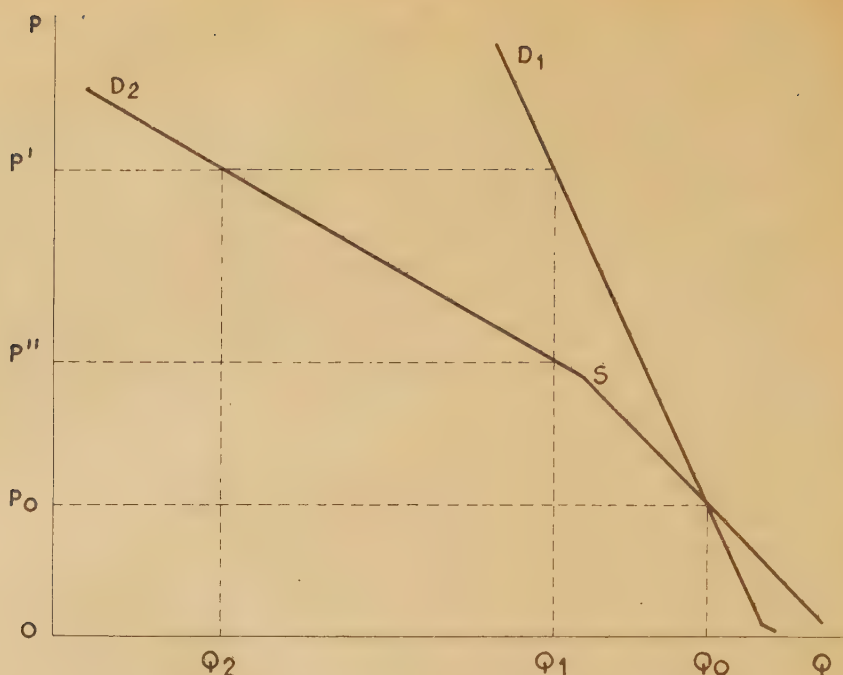
L'élasticité de la demande par rapport au revenu, est, nous l'avons vu, une notion pour laquelle l'aspect global et moyen ne doit pas dissimuler la nécessité d'une étude de détail dans laquelle il convient d'examiner l'élasticité de la demande pour chacun des groupes économiques et sociaux. C'est cette diversité dans l'élasticité-revenu des diverses catégories sociales qui crée cet état de pénurie où une fraction des consommateurs risque de se voir exclure du marché. La hausse des prix qui résulte d'un état de pénurie est d'une toute autre nature que celle qui prend sa source dans un écart inflationniste. Les mesures à prendre sont en conséquence d'un tout autre ordre.

L'élasticité de la demande pose le problème et aide en même temps à juger des politiques qui peuvent être suivies en la matière.

Supposons pour simplifier le problème que la société se compose seulement de deux groupes de consommateurs. La courbe de demande de ceux qui bénéficient de revenus élevés est inélastique sur toute sa longueur ou du moins pour une gamme très étendue de prix. La courbe D2 représentant la demande des acheteurs moins fortunés présente au contraire à l'intérieur de l'échelle des prix représentés sur le graphique un point de changement brusque de pente. Elle est relativement élastique jusqu'au point S pour devenir inélastique et ressembler à peu de choses près à la courbe de demande D1 à partir de S et pour les prix inférieurs.

Supposons qu'en période normale, le prix s'établisse en P0. A ce prix, les deux catégories de consommateurs acquièrent une quantité identique de produits représentés par O-Q0. Ces deux fractions de la population viennent participer de façon équivalente sur le marché et le fait que les riches ne consomment pas davantage du produit en question que les gens moins fortunés, nous prouve que nous sommes en présence d'un bien de grande consommation. Que l'inégalité apparaisse sur d'autres marchés, c'est fort probable, mais peu importe, sur ce marché d'un bien de grande consommation la participation des deux catégories est égale et le minimum vital se trouve assuré pour tous.

Mais si, par suite d'une guerre ou d'un tout autre événement, la production et l'offre de ces biens de grande consommation viennent à être réduites, que va-t-il advenir ? La raréfaction va provoquer une surenchère entre les acheteurs de telle sorte que le prix se fixera peut-être en P', c'est-à-dire atteindra un niveau pour lequel l'élasticité de la demande des deux catégories de consommateurs ne se trouve plus être voisine comme c'était le cas pour le



prix précédent, mais au contraire accuse une différence d'ampleur considérable. Dans cette concurrence entre acheteurs sur un marché favorable aux vendeurs, les acheteurs D_1 l'emportent et expulsent presque les acheteurs D_2 . Certes, les quantités acquises par D_1 diminuent de $O-Q_0$ à $O-Q_1$, mais cette réduction est faible car la courbe de demande reste fortement inélastique pour la série des prix dans laquelle P_0 et P' se trouvent situés.

Au contraire, les consommateurs D_2 sont réduits à la portion congrue et ne participent plus au marché que pour la quantité $O-Q_2$ qui ne représente qu'une bien faible partie de leur consommation habituelle. C'est que pour eux la montée du prix, son passage de P_0 à P' change bien des choses. Leur demande qui était inélastique au voisinage du prix initial devient grandement élastique pour des prix de l'ordre de P' . Aussi vont-ils être amenés à quitter ce marché des biens de grande consommation.

Pourront-ils assurer leur minimum physiologique ? C'est la question qui se pose lorsque la pénurie est aiguë. Le problème est donc clairement établi. Si on laisse le mécanisme des prix tenir son rôle, les individus bénéficiant de revenus substantiels pourront continuer à acquérir les biens de première nécessité, tandis que les titulaires de revenus plus faibles risquent d'être pratiquement écartés du marché. Ce n'est pas le mécanisme des prix qui est en cause, il tient fort bien son rôle d'adaptateur de la demande à l'offre et d'épuration du marché mais l'inégale distribution des revenus qui aboutit à des demandes d'élasticité fort diverses est à l'origine de cette situation.

Comme on ne saurait réaliser le nivellement des revenus, force est bien de bloquer le mécanisme des prix. Pour que les consommateurs les moins favorisés ne soient pas écartés du marché, il est nécessaire de ne pas laisser le prix se hisser jusqu'à P' mais seulement jusqu'aux environs de P'' , prix pour lequel les consommateurs D2 peuvent se présenter sur le marché et participer de façon intéressante à celui-ci. Mais à ce prix P'' la demande dépassera l'offre des biens disponibles, et c'est pourquoi la taxation doit s'accompagner de mesures de rationnement qui substitueront une répartition administrative des produits à celle que réalisait le marché.

Toute cette politique de rationnement est directement liée à la disjonction qui se manifeste dans l'élasticité de la demande des divers groupes économiques à partir de certains niveaux de prix.

Mais le seul fait d'abandonner le mécanisme du marché libre nous place-t-il devant la seule possibilité de nous en remettre à l'arbitraire administratif et à une direction purement volontariste de l'économie. La direction économique peut au contraire se présenter sous des formes raisonnées. Dans ce problème de la taxation, pour lequel le choix d'une base de références a été si difficile à trouver, il semble qu'on aurait pu s'inspirer utilement des études sur l'élasticité de la demande.

Au lieu de bloquer les prix au niveau atteint à une date déterminée, il eût été plus judicieux de tenir compte des différences de pression qui allaient désormais s'exercer sur les prix en raison de la diversité des élasticités de la demande. On eût ainsi présenté une ligne de prix plus homogène en face des pressions à la hausse.

Cependant, la mise en œuvre d'une telle politique soulève en fait bien des difficultés. Les élasticités que nous connaissons ont été calculées sur des périodes qui présentent des caractéristiques différentes de celles où il s'agit de les utiliser. Il est facile de prévoir que la période de pénurie s'accompagnant de mouvement des prix d'une ampleur inconnue au cours des périodes de rareté, marque un changement dans les élasticités de la demande. Il est difficile de promouvoir une politique qui doit éliminer des phénomènes qu'il faudrait connaître pour lutter efficacement contre eux. On ne peut à la fois expérimenter et éliminer ce qu'il s'agit d'expérimenter.

La taxation s'accompagne assez souvent d'une politique de subvention. Le mécanisme des prix était générateur d'un rééquilibre de l'offre et de la demande, ou du moins poussait l'offre, en cas de hausse du prix, dans le sens de l'augmentation. Ce stimulant faisant défaut sous un régime de taxation, il est nécessaire de le remplacer par un autre et de mettre le producteur devant les mêmes raisons de produire que dans le cas où le marché déterminerait ses réactions.

Cette politique de subvention a fait l'objet de jugements divers. Nous ne la considérerons qu'au regard de l'élasticité de la demande. Si nous supposons un produit ayant une élasticité-prix de $-0,4$ et qui dans les conditions de l'offre au temps de pénurie verrait son prix augmenté de 20 % quel va être l'objet de la politique de subvention ? Le prix est taxé au niveau antérieur et l'on veut mettre les producteurs dans la même situation qui résulterait pour eux

du libre jeu de l'offre et de la demande. Si celui-ci s'était effectivement exercé, le revenu des producteurs se serait accru de 12 % puisque la hausse du prix unitaire aurait été compensée pour 8 % par la réduction des quantités vendues. C'est donc cette somme qui doit être versée au producteur à titre de subvention. On a beaucoup discuté sur les effets inflationnistes de la politique de subvention. Dans la mesure où les prix artificiellement bas n'épongent plus autant de revenus que le ferait le prix du marché, cette politique est assurément inflationniste. Mais ceci est à mettre plutôt au compte de la taxation qu'à celui de la politique de subvention. Celle-ci, dans la lutte contre la hausse des prix, paraît être une armée efficace puisqu'elle autorise une diminution des prix de 20 % par une création de revenus représentée par une hausse de 12 % seulement. Cependant, dans la mesure où ces revenus ne sont pas financés par l'impôt, ils ajoutent leurs effets à ceux qui n'ont pas été éponges par la hausse des prix.

On voit combien il peut être utile de prendre en considération ce facteur fondamental que constitue l'élasticité de la demande lorsque l'on veut élaborer une politique quelque peu raisonnée, valable pour les temps de pénurie.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

(Ne figurent dans cette liste que les ouvrages consacrant des développements particuliers à l'élasticité de la demande ou présentant une abondante documentation statistique.)

- ANTONNELLI (E.). — *Économie Pure du Capitalisme*. Rivière, 1939.
- BOWLEY AND ALLEN. — *Family Expenditures*. Staples Press, 1935.
- CLARK (C.). — *The Conditions of Economic Progress*. Macmillan, 2^e Édit., 1951
- COURNOT (A.). — *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*. Hachette, 1938.
- HICKS (J.-R.). — *Value and Capital*. Oxford University Press, 2^e Édit., 1950.
- MARSHALL (A.). — *Principes d'Économie Politique*. Traduction Sauvaire-Jourdan. Deux vol. Giard, 1909.
- MILHAU (J.). — *Étude Économétrique du Prix du Vin en France, 1935. Prix et Production en Agriculture*. Sirey, 1938. *Le Pouvoir d'Achat des Viticulteurs*. Causse, Graille et Castelnau.
- NICHOLS. — *Imperfect Competition Within Agricultural Industries*. Iowa College State, 1947.
- ROUQUET LA GUARRIGUE (V.). — *Les Problèmes de la Corrélation et de l'Élasticité. Étude Théorique autour de la loi de King*. Hermann, 1948.
- ROY (R.). — *Études Économétriques*. Sirey, 1935.
Contribution aux Recherches Économétriques. Hermann, 1936.
- SCHULTZ (H.). — *The Theory and Measurement of Demand*. The University of Chicago Press, 1938.
- SCHULTZ (T.). — *Agriculture in an unstable Economy*. Mc Graw-Hill, 1945.
- SHEPHERD (G.). — *Agricultural Price Analysis*. Iowa College State, 3^e Édit. 1950.
Agricultural Price Policy. Iowa College State, 2^e Édit. 1947.
- STONE (R.). — *The Role of Measurement in Economics*. Cambridge University Press, 1951.
- TINBERGEN (J.). — *Econometrics*. Allen and Unwin, 1951.
- WAITE (W.) and TRELOGAN (H.). — *Agricultural Market Prices*. Wiley, 2^e Edit., 1950.
- WOLD (H.). — *Efterfragan Pa Jordbruksprodukter Och Dess Kanslighet For Pris-Och Inkomst-forandringar*. Isaac Marcus, 1940.

REVUES

Actualité Économique.

American Economic Review.

Annals of The Hitotsubashi Academy.

Banque.

Bulletin Mensuel de Statistiques.

Cahiers de l'I.S.E.A.

Econometrica.

Economiċa.

Economie Appliquée.

Economie Contemporaine.

Economic Journal.

Journal de la Société de Statistiques de Paris.

Journal of Farm Economics.

Journal of Political Economy.

Journal of the American Statistical Association.

Journal of the Royal Statistical Society.

Manchester School of Economic and Social Studies.

Oxford Economic Papers.

Quarterly Journal of Economics.

Review of Economics and Statistics.

Review of Economic Studies.

Revista Brasileira de Economia.

Revue d'Économie Politique.

Revue de l'Institut International de Statistique.

Revue Économique.

Survey of Current Business.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

TITRE PREMIER

ÉTUDE ANALYTIQUE

CHAPITRE PREMIER. — <i>La Notion d'Élasticité</i>	12
I. — La Notion de Proportionnalité et son Inadéquation aux phénomènes Économiques	13
II. — La Notion d'Élasticité et sa Consécration dans l'Étude de la Demande.....	19
CHAPITRE II. — <i>Les Mathématiques de l'Élasticité</i>	27
I. — La Représentation Géométrique de l'Élasticité de la Demande	27
II. — Le Calcul du coefficient d'Élasticité de la Demande.	29
1. Calcul Direct	29
2. Calcul à travers l'ajustement par une fonction.....	32
3. Calcul par des Procédés Approximatifs	34
CHAPITRE III. — <i>L'Élasticité et les Variables de la Demande</i>	36
I. — L'Élasticité et le Nombre de Variables prises en considération	37
II. — L'Élasticité et la Nature des Variables prises en considération.....	37
1. L'Élasticité d'un Bien par Rapport à son propre Prix.....	38
A. L'Élasticité de la Demande et les Caractères du Prix	38
B. Influence du Revenu sur l'Élasticité Prix	43
2. L'Élasticité de la Demande d'un Produit par rapport au prix d'un autre Produit.....	45
3. L'Élasticité de la Demande par rapport au Revenu	48
A. La Promotion de l'Élasticité Revenu aux côtés de l'Élasticité Prix	51
B. La Liaison entre l'Élasticité Revenu et l'Élasticité Prix	54
III. — L'Élasticité de la Demande et la Prise en considération du Temps.....	57
1. Élasticité Statique et Élasticité Dynamique.....	57
2. Élasticité de Courte Période et Élasticité de Longue Période.....	58
CHAPITRE IV. — <i>L'Élasticité et l'Allure des Diverses Demandes</i>	60
I. — L'Élasticité de la Demande et la Nature des Besoins	62
II. — L'Élasticité de la Demande et la Situation des Biens	65
CHAPITRE V. — <i>L'Élasticité de la Demande et son Signe</i>	69
I. — Les Élasticités de la Demande et leur Signe Habituel	69
II. — Les Élasticités de la Demande et leur Signe Aberrant	71
1. L'Effet de Giffen.....	71
2. L'Effet de Veblen	75
3. L'Effet de Spéculation.....	77

TITRE II

INVESTIGATION STATISTIQUE

<i>Première partie. — L'Élasticité de la Demande et le Mécanisme d'Utilisation du Revenu..</i>	87
SECTION I. — L'Élasticité de la Demande et le Revenu du Consommateur.	91
CHAPITRE PREMIER. — La Propension Marginale à consommer	92
I. — La Vérification Statistique de la Proposition de Keynes	93
II. — Les Limites de la Proposition Keynésienne	98
1. L'Élasticité de la Dépense par rapport au Revenu dans la Période Longue	98
2. L'Élasticité de la Dépense par rapport au Revenu dans la Courte Période	100
3. L'Élasticité de la Dépense par rapport au Revenu et la Psychologie Économique Contemporaine	101
CHAPITRE II. — L'Élasticité des Dépenses d'Alimentation	105
I. — Étude descriptive	106
1. Élasticité de la Demande de Produits Alimentaires selon les Pays	106
2. Élasticité de la Demande de Produits Alimentaires chez les divers Groupes Économiques et Sociaux	107
3. Élasticité de la Demande de Produits Alimentaires et la Dimension de la Famille	110
II. — Étude Interprétative	113
1. L'Élasticité des Dépenses d'Alimentation et l'Importance du Revenu	113
2. Évolution de l'Élasticité de la Demande des Divers Produits Alimentaires en fonction du Revenu	116
CHAPITRE III. — Les Lois de Engel relatives à l'Habitation et à l'Habillement	122
I. — L'Élasticité des Dépenses de Logement et d'Intérieur	122
1. Les éléments Inélastiques	123
A. Le Loyer	123
B. Le Chauffage et l'Éclairage	127
2. Les Éléments Élastiques	130
A. Les Dépenses d'Entretien	130
B. Les Dépenses d'Ameublement	131
C. Les Dépenses d'Équipement Ménager	132
II. — L'Élasticité des Dépenses d'Habillement	133
CHAPITRE IV. — L'Élasticité de la Demande de Service	138
I. — Élasticité des Services Inclus dans un Produit	140
II. — Élasticité des Services Offerts directement	143
1. Services offerts à l'Unité de Consommation	143
2. Services demandés par l'Individu	146
SECTION II. — L'Élasticité de la Demande et le Revenu de l'Agriculteur	151
I. — L'Élasticité des Dépenses Afférentes à la Famille de l'Exploitant Agricole	155

II. — L'Élasticité des Dépenses d'Exploitation par rapport au Revenu.....	158
III. — L'Élasticité des Dépenses d'Investissement dans l'Exploitation Agricole....	159
<i>Deuxième partie. — L'Élasticité de la Demande et le Mécanisme de Détermination du Revenu.....</i>	161
CHAPITRE PREMIER. — <i>L'Élasticité de la Demande du Produit d'une Firma Déterminée..</i>	165
I. — L'Élasticité-Firme et son Influence Prépondérante.....	165
II. — L'Élasticité-Marché et son Influence Prépondérante.....	169
CHAPITRE II. — <i>L'Élasticité de la Demande sur les Divers Marchés.....</i>	172
I. — L'Élasticité de la Demande sur les Marchés Agricoles.....	173
1. Les Revenus Agricoles et leur Extension par une Politique de Prix..	173
A. L'Élasticité de l'Ensemble des Denrées Agricoles par rapport à l'Indice de leur prix	173
B. L'Élasticité de la Demande des Diverses Productions Agricoles.....	175
a. Céréales.....	175
b. Produits Laitiers.....	177
c. Viandes et Similaires.....	178
d. Fruits et Légumes.....	181
e. Boissons et Tabac.....	184
2. Les Revenus Agricoles et leur Extension par une Politique de Commercialisation et de qualité.....	186
II. — L'Élasticité de la Demande sur les Marchés de Produits Industriels.....	191
1. Produits Textiles.....	192
2. Produits Mécaniques	193
3. Gaz et Électricité.....	194
4, 5 et 6. Divers	195
III. — L'Élasticité de la Demande sur le Marché des Services.....	196
CHAPITRE III. — <i>L'Élasticité de la Demande et ses Variations au cours du Temps.....</i>	199
I. — Les Variations Saisonnnières de l'Élasticité de la Demande.....	199
II. — Les Variations Cycliques de l'Élasticité de la Demande.....	200
1. La Capacité d'Achat et l'Élasticité de la Demande pendant la Dépression Cyclique.....	201
2. La Volonté d'Achat et l'Élasticité de la Demande pendant la Dépression cyclique.....	203
III. — Les Variations Séculaires de l'Élasticité de la Demande.....	204

TITRE III ESSAIS SYNTHÉTIQUES

SECTION I. — Élasticité de la Demande et Théorie Économique.....	213
CHAPITRE PREMIER. — <i>L'Élasticité de la Demande comme base de Classification des biens.</i>	214
I. — Les Biens Inférieurs.....	216
II. — Les Biens de Grande Consommation.....	219

	Pages.
III. — Les Biens de Confort.....	222
IV. — Les Biens de Luxe.....	226
CHAPITRE II. — <i>Élasticité de la Demande et Niveau de Vie</i>	230
I. — Élasticité de la Demande, signe de l'Extensibilité du Niveau de Vie.....	230
II. — Élasticité de la Demande, mesure de l'Incompressibilité du Niveau de Vie.....	234
 SECTION II. — Élasticité de la Demande et Politique Économique.....	 241
CHAPITRE PREMIER. — <i>Élasticité de la Demande et Politique Agricole</i>	242
I. — L'Élasticité de la Demande, élément responsable des Problèmes Agricoles..	242
II. — L'Élasticité de la Demande, fondement des Politiques Agricoles.....	246
CHAPITRE II. — <i>Élasticité de la Demande et Politique de Conjoncture</i>	251
I. — L'Élasticité de la Demande et la Résorption de l'Écart Déflationniste.....	251
II. — L'Élasticité de la Demande et la Lutte contre l'Écart Inflationniste.....	253
III. — L'Élasticité de la Demande et les Politiques Économiques des Temps de Pénurie.....	254
BIBLIOGRAPHIE.....	259

